

世界顶尖理财专家推荐的理财必读课程
世界最成功的富翁恪守的财富箴言警句

世界上最神奇的 24堂 理财课

SHIJIESHANG
ZUI SHENQI DE
24TANG LICAIKE

董典波◎编著

房产是财富，
信用是财富，人脉是财富，
健康是财富，知识是财富，能力和智慧也是财富。

本书教你经营这些财富，经营成功人生。

华夏出版社

世界顶尖理财专家推荐的理财必读课程
世界最成功的富翁恪守的财富箴言警句

世界上最神奇的 24堂 理财课

董典波 编著

房产是财富，
信用是财富，人脉是财富，
健康是财富，知识是财富，能力和智慧也是财富。
本书教你经营这些财富，经营成功人生。

华夏出版社

新华书店
PDG

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最神奇的 24 堂理财课 / 董典波编著. —北京:
华夏出版社, 2009. 12

ISBN 978-7-5080-5404-9

I. ①世… II. ①董… III. ①私人投资—通俗读物
IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 183283 号



出品策划

网 址 <http://www.xinhua bookstore.com>

世界上最神奇的 24 堂理财课

作 者 董典波

责任编辑 李小丽 黄珊珊

出版发行 华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里 4 号 邮编: 100028)

总 经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷 三河市华晨印务有限公司

开 本 787 × 1092 1/16

印 张 16

字 数 224 千字

版 次 2009 年 12 月第 1 版 2009 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5080-5404-9

定 价 28.00 元

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

前言

FOREWORD



理财应伴随人的一生。从财务的角度来规划人生，每个家庭都需要独立面对和处理居住、教育、医疗、养老和保险等问题，因此每一个人都需要承担起理财的责任，做到“我的钱财我做主”。

许多人都意识到了理财的重要性。只要偶尔关注一下社会现象，就会发现各大媒体都开设了理财专栏，网络论坛上理财已经成为热门话题。银行开设了理财专柜，让VIP客户经理为富裕人群提供贵宾理财服务，证券公司有大户室，保险公司也设计了很多投资险种以迎合人们的理财需要。理财从来没有像现在这样被人们所关注，但也从来没有像现在这样容易被人们所误解和滥用。每个人都在用自己的方式诠释着他们对理财的认知，但这其中绝大部分却是错误的！

于是，我们看到了一种矛盾，一方面，越来越多的人开始关注投资，关注理财；另一方面这些关注没有让他们的财富增加。原因其实很简单，想一想，或者问一问你自己：对于一个金钱观刚刚由鄙视到正视的人来说，我们的投资思维和理财行动真的能跟上这飞速发展的经济形势吗？我们真的知道怎么存钱，怎么花钱，怎么赚更多的钱吗？报纸杂志和网页上零散的理财知识和投资规划，真的就能满足我们对这些知识的需求吗？

针对很多类似的问题，本书作者从专业和实用的角度入手，不仅告诉你必须确立起来的理财理念，更为重要的是，向你传授怎样拥有

更多财富的理财方法。

全书分为 24 章，每章都是一堂理财课。在本书安排体系上，我们是先从思想入手。因为我们相信，只有深刻认识自己，深刻认识理财的必要，你才能真正理好自己的财。然后告诉我们如何从生活的各个方面着手理财，比如怎样让你的钱包鼓起来、怎样省钱、怎样花钱、怎样存钱、怎样让你的金子增值、怎样当心债务、怎样调整好理财和家庭之间的关系、怎样让自己升值、怎样创业、怎样保本、怎样安排投资组合的策略、怎样准备养老金等，提出的应对方法非常实用。

本书不仅仅局限于讲股票、基金、外汇等投资品种的操作方面，还发散开来，从生活的方方面面展开，比如要意识到人脉的重要性，别忘记提升自己……为你的人生打造全方位的理财规划，使你既知道如何开源，也能够有效节流。

健康是财，房产是财，信用是财，人脉是财，知识是财，能力和智慧也是财。理好这些财，利用这些财，你就能赚更多的钱。理财可以帮助你实现梦想，让你的人生更加丰富和从容，而这也是写作本书的意图。

编者相信，读完本书，你对财富以及人生的看法都会有一个大的飞跃。

目录 CONTENTS



第1堂课	你是否还把致富的希望寄托在他人身上 … 1
	你不理财，财不理你 …………… 2
	“月光一族”的烦恼 …………… 3
	小贴士 “月光一族”自救法 …………… 5
	“没钱理什么财”的谎言骗到你了吗 …………… 6
	小贴士 家庭理财五大误区 …………… 7
	理财，从现在开始行动 …………… 8
第2堂课	让你的钱包鼓起来 …………… 12
	先记住小便宜贪不得 …………… 13
	驰骋职场，是你钱包鼓起来的关键 …………… 16
第3堂课	能挣不如会花 …………… 20
	把你的每一分钱用到实处 …………… 21
	小贴士 “租”和“买”哪样更合算 …………… 22
	一定要控制购买欲 …………… 23
	小贴士 工薪阶层购买大件商品六不要 …………… 25
	做个精明的消费者 …………… 26
	小贴士 网上购物有技巧 …………… 28

第4堂课	百万富翁的节约经	30
	省一分钱，就是赚了一分钱	31
	小贴士 给烟民算一笔账	33
	精致生活一样可以省出来	34
	小贴士 教你省钱的六大妙招	35
	百万富翁的节约之道	36
	小贴士 理财高手三大秘诀	38
第5堂课	让“出租主义”流行到你家	39
	管好自己的信用卡	40
	小贴士 信用卡怎样透支才合算	41
	给银行卡“减肥”	42
	让“出租主义”流行到你家	45
第6堂课	银行里的学问	48
	你了解银行吗	49
	小贴士 银行储蓄的细微规定，你了解吗	51
	如何养成储蓄的习惯	51
	小贴士 存款时选择什么样的品种最划算	53
	制订合理的储蓄计划	54
	小贴士 提前支取定期储蓄如何办理	56
	如何挖掘储蓄品种的潜力	56
	小贴士 提前还贷怎样才能少还利息	58
	储蓄之外的银行理财品种	59

第7堂课 向“钱”线挺进 64

- 养只金“基”下“金”蛋 65
- 富贵险中求——股票 68
- 一场游戏一场梦——期货 70
- 造就亿万富翁的“摇篮”——外汇 75
- 保命防身——黄金 77

第8堂课 当别人的老板，挣自己的钱 81

- 挖掘你的第一桶金 82
- 创业好致富 85
- 创意是创新之母 88
- 小贴士 第一次创业应该知道的 91

第9堂课 房价，房子 92

- 房价？房价！ 93
- 还原一个真实的房价 95
- 精打细算二手房 97

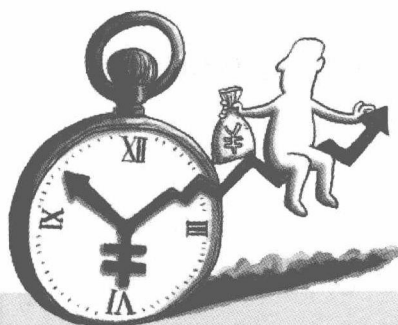
第10堂课 金钱、爱情与家庭的关系 100

- 恋爱支出，AA制还是由他埋单 101
- 夫妻双双共理财 103
- 金钱和离婚 104
- 再婚家庭的理财之道 106
- 女人与男人谁更会理财 112

第 11 堂课	给孩子怎样的人生	116
	孩子教育投资的理财规划	117
	教育储蓄 PK 教育理财	119
	参与理财, 培养孩子的理财观念	122
	小贴士 培养孩子理财习惯的具体步骤	125
第 12 堂课	谁能为年老的你买单	127
	什么可以防老	128
	退休期的投资理财计划	129
第 13 堂课	投资自己, 升值有望	132
	掌握知识的力量, 告别本领恐慌	133
	提升自己, 升值无限	135
	身体是最大的本钱	139
	小贴士 电脑族保健早知道	142
第 14 堂课	你的人脉价值百万	144
	多个朋友多条路	145
	小贴士 怎样才能获得朋友的认可与帮助	147
	对人际关系进行“精耕细作”	147
	善用有才能的人为自己赚钱	150
	小贴士 如何才能实现有效的授权	153
第 15 堂课	用智慧驾驭财富	155
	洞察先机, 把握财富	156

	习惯的力量	159
	养成积极的生活态度和思维方式	161
第 16 堂课	为自己的财富修筑坚固的城墙	163
	无处不在的风险	164
	保险, 你坚强的经济后盾	166
	小贴士 购买保险前, 仍需要“三思”	168
	精打细算修“围墙”	171
	小贴士 慎重选择保险公司	173
第 17 堂课	当心, 借者总是贷者的奴仆	175
	你的债务就是你的敌人	176
	贷款购房须三思	178
	小贴士 扼杀潜在的债务危机	180
第 18 堂课	警惕财富杀手的人侵	182
	武装自己, 防范失业	183
	如何应对意外支出	186
	如何对付通货膨胀	188
	克服你的成瘾性嗜好	190
第 19 堂课	把鸡蛋放在不同的篮子里	193
	实施投资组合应遵循的原则	194
	选择适合自己的投资组合	195
	别忘投资分散化	197

第20堂课	合理避税, 让你的收益最大化	200
	走近税收优惠	201
	学会合理避税	202
	个人的哪些所得可以免纳个人所得税	204
	小贴士 哪些个人所得收入应纳个人所得税	205
	高薪人士如何避税	205
第21堂课	保住你的本钱, 像保命一样	207
	本钱丢不得	208
	丢了本, 翻身难	211
第22堂课	有钱人在想什么	214
	有钱人的理财之道, 你知道吗	215
	有钱人有明确的财富目标	218
	有钱人的一些忠告	220
第23堂课	幸运之神永远偏爱有准备的人	224
	用你的脑子发现机遇	225
	抓住你生命中的机遇	228
	敢冒险的人, 看上去总是走运	230
第24堂课	理财专家有话说	233
	专家理财的时代已经来临	234
	不可不知的 10 个理财观念	236



第1堂课

你是否还把致富的
希望寄托在他人身上

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



你不理财，财不理你

许多刚刚走上工作岗位的大学生，每月都拿着固定的薪水，他们原以为可以尽情地消费了。直到有一天，他们拿信用卡刷卡时，售货员却告诉他们：“这张卡透支额度满了。”这时，他们才惊慌起来，暗自纳闷：“每个月的薪水也不少，都跑到哪儿去了？”那些钱财都跑到哪里去了呢？归根到底，是他们只会赚钱不会理财，把赚来的钱都毫无节制地花掉了。

李小伟是在北京工作的一个白领，现在的月薪是 5000 元。除去租房的开支，每月还能剩下不到 4000 元，可他每到月底都要向朋友借钱。究其原因，原来李小伟认为只要自己努力工作挣钱就可以富起来，却从来没有考虑过如何理财。他晚上熬夜看电影、上网，第二天起不来又怕迟到扣奖金，只好打车上班。不喜欢去公司的食堂吃，一到中午就去吃肯德基、永和这样的快餐，平均每顿花费要比食堂贵出将近十元钱。到周末又是呼朋引伴聚餐、健身、喝酒，玩得不亦乐乎。他从来都没有理财的概念，月复一月。也正是因为这样，工作两年了，他还没有任何积蓄。

而同样生活在北京的叶子，每月只能挣 1500 元，不过与别人合租了一个郊区的平房，扣除每月房租 400 元外，还能结余 1100 元。可是她不但不用向别人借钱过日子，每月还能结余 500 元。原来，她的作息很有规律，每天也不会到外面吃饭，而是自己买菜自己做饭。平常为了省下坐地铁的钱，她每天都起得很早赶公交，周末就待在家里看书、

看电视。虽然她也爱买衣服，但都是去服装批发市场和商贩讨价还价。这样每月的消费就很少，结余就相对多了。时间长了，看见存折上的数字不断上涨，叶子的心理美滋滋的。

从上面的故事我们可以看出，很多像李小伟一样的人虽然挣得不少，但不会理财，钱财就离他远远的了。不注重理财、不善于理财，钱财也就不会去理你。而像叶子虽然挣得很少，但是精打细算后还是会有结余的。不过我们还不能说叶子就是一个理财高手，因为我们还不知道她会把结余的钱用在哪儿。这要等我们学了后面的课程才能判断叶子究竟是不是个理财高手。

看来，想让财去理你，你就必须学会理财。要知道，理财可以改善你的生活品质。

如果我们想生活得更加富足和美好，想让财富自己找上门来，对我们不离不弃，我们就一定要学会主动理财。



“月光一族”的烦恼

莎莎从学校毕业已经两年多了，目前工作虽稳定，但薪水不多，加上她不会理财，每个月都透支。每天搭地铁上班，下班之后最喜欢逛街、泡吧、喝咖啡，最熟悉的地方是各个百货商场，并且常常听她抱怨：“哎！半个月薪水还不够买一条裙子，上个月刷卡买的皮包现在还没还清！”因此，每到月底就为交房租的事而犯愁。

一天下班，莎莎拖着疲惫的身躯回到家中，她看了看挂在墙壁上那张花了两千多元拍的写真照片，照片上的自己像明星一样漂亮高贵，

充满了迷人的魅力。望着迷人的自己，她暗自想到：一个月的节衣缩食并没有白费。转过身去，她无意中瞥见了镜中的自己，镜中的她活像一个黄脸婆，没有精神和活力。就在地暗自伤神时，房东的声音打断了她的思路，“喂，喂，那位莎莎小姐，你到底交不交房租？再不交只好麻烦你搬走了。”这时，莎莎才猛然惊醒，应该交房租了，她望着干瘪的钱包，泪水悄无声息地滑出了眼眶。

每个月最快乐的事就是发薪水，每个月最痛苦的事是收到信用卡账单，循环利息总交不完。莎莎并不是败家女，也想改进，更想存很多钱，只是刷卡时不知道怎么控制。

如今，都市里像莎莎这样的年轻人越来越多。他们有着稳定且收入较高的工作，可因为消费无计划、超能力，过着“今朝有酒今朝醉，月月收入月月光”的生活。虽然美其名曰“月光公主”或者“月光王子”，但总归为“月光一族”。

“为什么我总是缺钱花？”这似乎成了月光族共同的疑问。明明发工资时卡里那个数字很让人兴奋，可没过多久那4位数就变成了0。一个月30天左右的日子也不是很长，可是总有一段日子是那么难熬，穿得光鲜亮丽不假，可脸色却很暗黄，再也不敢随意吃什么大餐，而只能吃几块钱的盒饭。

要改变平时已经习惯了的消费模式不容易，存钱对“月光公主”或者“月光王子”们来说更是一项艰巨的任务。但是，为了将来的幸福生活，月光族必须学会自救。

小贴士

“月光一族”自救法

“月光一族”以为自己具有较高的收入，因此总是不注意节省。实际上，当一场失业的风暴袭来时，你很快就会变成穷人。为此，请你注意合理开支 + 稳妥投资 + 适度保险 = 理财增值，并做好以下几件事情：

1. 开始系统地学习投资理财知识。
2. 留出3个月的收入，一部分做急用现金，另一部分投资货币市场或储蓄。这是为你失业、生病或修理房子和汽车做储备。
3. 从现在开始每月至少投资总收入的10%。
4. 你的投资资产中至少有80%投向增长型项目，20%投向收益型项目。
5. 在能承担的风险范围内寻找高收益投资项目，因为高风险意味着高回报。
6. 要有规律、有系统地投资长线，比如购买定期定额的基金。
7. 不要过分相信自己的投资能力，最好是委托可靠的专业投资顾问公司，慎选报酬稳健的长期投资方式。
8. 设定自己的年投资收益，不要太高或太低。根据不同的年龄测算风险承受度，公式为：可承担风险比重 = $100 - \text{目前年龄}$ ，投资时可作参考。
也就是说，如果你的年龄是30岁，依公式计算你可承担风险比重是70（ $100 - 30 = 70$ ），代表你可以将闲置资产中的70%投入风险较高的积极型投资（如股票），剩余的30%进行保守型的投资操作（如定存）。
总之，可从低、中风险投资组合入手，按照存款、债券、基金4:3:3的比例进行组合投资。如果仍有能力，可适量购买商业保险。



“没钱理什么财”的谎言骗到你了吗

“我没钱，理什么财啊！”这句话乍一听好像还很有道理，钱是理财的根本，没有钱怎么理财呢？可问题的关键是你真的没有钱吗？恐怕事实的真相是你只是觉得自己没有钱而已。1000万元有1000万元的投资方法，1000元也有1000元的理财方式。就算一个月收入只有一千多的人，只要他合理规划，也能体会到理财带给他的收获和满足感。

当然，首先要清楚的是理财不等于投资挣钱。理财是一种规划、一个过程，这个过程可能会陪你走过大半生的时光。如果你挣得很少，更需要理财，把每一分钱都用到该用的地方，这样才能让有限的收入换来更好的生活。

绝大多数的工薪阶层都是从储蓄开始累积资金的。一般薪水仅够糊口的“新贫族”，不论收入多少，都应先将每月薪水拨出10%存入银行，而且“不动用”，“只进不出”，如此才能积少成多，方便以后的投资。当然也不能低估微薄小钱的聚敛能力，积累得多了，结果连你自己都不敢相信。

就像第一节提到的叶子，叶子每月的工资实在不高，可是依旧能攒出500元钱。如果每月都攒500元，在银行里开个零存整取的账户，抛开利息不说，那么20年后，仅本金一项就达到了12万元，要是再加上利息，数目就不容小视了。如果能充分利用更多的投资理财工具，比如投资国债、基金或者涉足股市，或者与其他人合伙开一家小店，那获得的回报就更加丰厚了。当然投资也要注意风险的问题，如果不注重对风险的评估，盲目投资不但不会为你挣钱，还可能让你辛苦攒

下的积蓄付诸东流。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，“积少成多，聚沙成塔”。所以不要被不正确的观念蒙蔽住双眼，永远不要以为自己无财可理。

小贴士

家庭理财五大误区

1. 面面俱到型，追求广而全的投资理财组合

小沈的投资理念：鸡蛋不能放在一个篮子里，多尝试各种理财产品才能分散投资风险。所谓“东方不亮西方亮”，总有一处能赚钱——这也是眼下不少人奉行的理财之道。可是一年下来，小沈的投资成绩却不尽如人意，股市亏了、美金下跌、钱币没有动静，只有开放式基金挣了钱，可惜又买少了。

2. 守株待兔型，大势判断不准

小谭的投资理念：每一只基金都不多买，每一只基金也不错过，不同类型的基金可以分散不同程度的风险。结果一年下来，她的平均收益率为10%。对于投资者来说，10%也是比较不错的成绩了。但是考虑到去年开放式基金的整体成绩，小谭的投资不算成功。

3. 短线投机型，不注重长期趋势

至今，股市、汇市甚至期市都留下了米先生的影子。但他急于获取丰厚回报，太注重短线投机，一听别人说某只股有异动，他就立即投进去，不见动静又快速撤出。比如，2003年外汇市场、期货市场十分红火，米先生见此，立即转投汇市、期市。然而，情况并不像米先生想的那样，急于求成的投资心态并没有使他在汇市、期市有何建树，一年下来收益很不理想。因此，他很纳闷：为什么这样投资不赚钱？

4. 盲目跟风型，理财随大流

孙先生看到今年各家银行基金十分红火，于是，就决定把房屋抵押出去购买基金。其实，这种盲目投资是大错特错的，虽然有几只股票型基金的年收益超过 20%，但高收益伴随着高风险，未来基金的收益谁来保证？何况，拿房子做抵押贷款买基金又是短线持有，一旦出现基金形势不好被套牢的现象，必然血本无归。

5. 过分保守型，家财求稳不看收益

钱先生和妻子做着小生意，除去女儿上学需用的钱相对多一些外，其他的开销不太大，每月省吃俭用还能另外存一点钱给夫妻俩养老。他对自己和妻子的能力有着清醒的认识，认为他们不大可能有更多的机会挣到大钱，并且他还预见到将来最大的开支就是女儿上大学的费用，因此，额外收入是绝对不可以有差错的！长期以来固有的保守个性决定了钱先生对待这笔钱的态度就是：放哪里都不如放银行保险。结果，通货膨胀一来，钱就缩水了。



理财，从现在开始行动

眼下，“你理财了吗”已成为中国老百姓最关注的热门话题之一。在中国大国崛起的背景下，一场轰轰烈烈的造富运动正在展开。而理财，正是这场运动的主旋律。

那么，理财究竟能给我们带来什么好处呢？对于普通人来说，理财的好处体现在以下几个方面：

1. 达到财务目标，平衡一生中的收支差距

人生有很多梦想，但很多梦想的实现都需要经济的支撑。例如，

累积足够的退休金以安享晚年，建立教育基金为子女的将来考虑，积累一定的资金购车、买房，或者积累一笔资金用于到世界各地旅游，或者打算自己创业，等等。这些目标的实现都需要你进行财务规划，使收支平衡。

如果一个人在任何时期都有收入，而且在任何时期赚的钱都等于用的钱，那么就不需要去平衡收支间的差距，因为投资规划对这个人来说就不是必需的。可是实际上，人的一生中大约只有一半的时间有赚取收入的能力。假如一个人能活 80 岁，前 18 年基本由父母抚养，是没有收入的；65 岁以前则必须靠自己工作养活自己和家人；退休后如果不依赖子女，而此时又没有工作收入，那么靠什么来养老呢？如果你有投资意识，在 65 岁退休以前这长达 47 年的岁月中，每个月省出 200 元，购买成长性好的投资品，假设年收益率为 12%，那么，47 年后会积累多少财富呢？算一算，这将是一笔不小的数目。这样的话，你就可以享受比较富裕的晚年生活了。

2. 提高生活品质，过更好的生活

平衡一生的收支只是投资规划的基本目的。每个人都希望过好日子，而不仅仅是满足由出生开始到死亡为止的基本生活需求。你是否想买一套豪华舒适的房子？是否想开辆黑色奔驰驰骋在空旷的马路上？你是否想在周末或节假日去豪华餐厅享受温馨浪漫的晚餐？是否想每年旅游一次？这些都是基本生活需求以外的奢侈想法，但并不是幻想。追求高品质的生活是投资规划的另一个目的。

3. 对抗通货膨胀

很多不想为理财伤脑筋的人总以为：把钱存定期就好了，每年有固定利息，又不用为理财忙东忙西，何乐而不为？其实这种观念大错特错。

因为每年的通货膨胀率会使得金钱的“实质购买力”下降。当每年的通货膨胀率高于定存利率时，就代表金钱的价值缩水了。或许你会怀疑：这种现象真的常发生吗？

没错，而且发生的几率还很高。尤其是 2001 年，全球刮起降息风，利率越来越低，但物价却节节升高。所以，千万不要以为钱放银行就没事了！持续的通货膨胀将使你的财富大幅缩水，一段时间以后你或许就由富人变为穷人了！

4. 积累财富

理财除可有效地对抗通货膨胀之外，还可积极地帮“薪水族”创造财富。理财就是懂得如何以钱赚钱，这样累积财富的速度远比靠着每月微薄的薪水节省度日快得多。

股神巴菲特一向以简朴的个人风格著称，他住的房子也不例外，是 1958 年在内布拉斯加州奥马哈市以 3.15 万美元买下的。

巴菲特的财富当然不仅仅是靠节省度日得来的，关键是他玩储蓄游戏的高超技巧使他的财富聚沙成塔。

5. 收入的增加和资产的增值

人们除了通过辛勤工作获得报酬以外，还可以通过投资使自己的资产增值，利用钱生钱的办法使财富迅速积累。

6. 防御意外事故

古人云：“天有不测风云，人有旦夕祸福。”人的一生经常会遇到一些意想不到的事情，如生病、受伤、天灾、失窃、失业等，这些都会使个人财产减少。为抵御这些不测与灾害，必须进行科学的投资，合理地安排收支，以求做到在遭遇不测与灾害时，有足够的财力支持，顺利渡过难关；在没有出现不测与灾害时，能够建立“风险基金”，并使之增值。

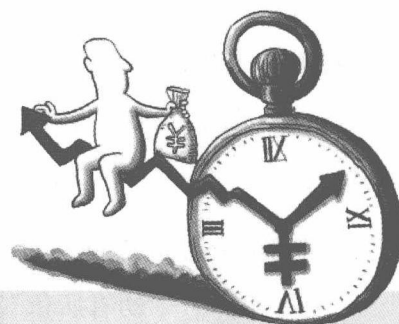
7. 提高信誉度

常言道：“好借好还，再借不难。”合理地计划资金的筹措与偿还，可以提升个人的信誉度，增强个人资金筹措的能力。当然，科学规划个人的财务也能保证自己的财务安全和自由，不至于使自己陷入财务危机中。

8. 提供赡养父母及抚养教育子女的资金

“老有所养”、“幼有所依”是中国自古以来的传统。在现代社会，这两方面的成本都很高，对于年轻人来说负担并不轻。所以除了挣钱外，还要学会理财，这样才能尽好自己的责任和义务。

既然理财有那么多的益处，那么，让我们从现在开始行动吧！



第 2 堂课

让你的钱包鼓起来

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



先记住小便宜贪不得

俗话说，“买的不如卖的精”。皆因卖的有“底”，买的无“数”，故而买的没有卖的精。为了各自的利益，“卖的”与“买的”永远是一对矛盾体。众所周知，如今在利益的驱使下，消费市场早已不是一片净土，消费者一不小心，也许就会陷入商家精心设计好的陷阱。

尽管人人都明白“天下没有免费的午餐”，但由于“馅饼心理”作祟，面对诱惑总是难以抵挡。一些厂商正是利用了人们的这一心理，不断推出免费品尝、咨询、试用等形形色色的促销活动，待消费者免费消费过后，才知道所谓的“免费”其实是“宰你没商量”。年轻人的消费具有很大的随机性，因此常常上“免费”的当。

在一个免费为顾客电脑画像的摊位前，小谭看到可免费画像的宣传牌，就坐下尝试了一下，等电脑上出现了自己清晰的影像后，画像者问：“你要相片吗？”小谭随口答道：“要。”相片出来后，画像者便来收钱，小谭指着免费宣传牌质问为何要钱。画像者振振有词地说：“电脑画像的确是免费的，不要相片就不收钱，但你要了相片就得交钱。”

除了免费的陷阱外，还有优惠券的陷阱。现在买手机、家电等贵重物品的时候，都会有所谓的“优惠”赠券。如果你相信了，最后吃亏上当的肯定是你。

甲在一个手机专卖店买了一款手机，付钱时随赠优惠券一张。优惠券上说了好多优惠活动，比如赠送一张十寸的照片，一张水晶照片，

免费做三个化妆造型，免费拍照 20 张，听起来很是诱人。于是，甲去了，结果呢？化妆免费，可是粉扑 10 元一个，假睫毛 20 元一对；造型免费，能选的衣服比路边小摊的还差，稍好一点的衣服穿一下 5 元；照片拍完后，先给你看洗成一寸的小照片，这些小照片你要买的话，每张 2 元钱。如果你只要送的，他们会告诉你，因为业务太忙，你得一个月以后来取。

贪小便宜吃大亏，下面我们就来列举一下生活中经常出现的各种占“小便宜”反而吃亏的现象。

1. “全场几折起”的“便宜”

朋友们请注意，千万不要小瞧了这个“起”字，这个“起”字可是给了商家很大的活动空间。某小姐在打着此招牌的商场里看中了一双品牌鞋，去埋单时，才发现品牌鞋并不打折。“那为什么要写‘全场六折起’呢？”“是为了造声势，这个也不懂。”收银员嘟哝着。据商场销售员偷偷透露，实际上真正打这个折扣的商品不足 50%。再说那么多商品，利润各不相同，怎么能一刀切地定在六折呢？其实，各个商场的货都是差不多的，打折的幅度在同一时间段也不会有什么大变动，且很多大品牌是不参加商场的打折活动的，它们的促销活动都是全市连锁店统一行动。还有很多新品同样不参加活动，真正打六折的，往往都是那些过时过季的滞销货。

曾经流行过这样一句顺口溜：“七八九折不算折，四五六折毛毛雨，一二三折不稀奇。”

“打折就是随意定价的结果，商家一开始就想好了用打折的办法‘钓鱼’、蒙人。”有“过来人”尖锐地说。建议朋友们在打折面前不要冲动，冷静一下，看看这个东西你是否真的需要。不需要，打再低的折也不应为其所动。

爱逛街的女士们都知道，现在商家打折的花样可谓五花八门，层出不穷，没有细心研究过而不明真相的人，还真可能被迷惑，要么掏了冤枉钱，要么和商家展开一场无休止的战争。

2. × × 名牌打折的招数

冯小姐在一家商场看到一法国著名品牌服装打折，并且折扣还很低。冯小姐不禁大喜，认为好机会就在眼前。可是仔细一看，才发现都是库存两年以上的旧货，而且有些还是断码。幸亏她懂点这方面的知识，不然就干傻事了。要知道衣服也是有寿命的，虽然还没有人穿过，但它的寿命已经缩短了。再说存货和新品外表看起来毕竟不同，还是不买为妙。

3. 买 100 送 50，买 100 送 80，送得越多，越要加倍小心，小心以下几种

其一，礼券的购买受到严格控制，也就是说，没有几个柜台参加这个活动，只要稍加留意就会看到“本柜台不参加买 × × 送 × × 的活动”的不在少数。

其二，到了秋装上市的季节，那些夏天的货品时日不多，赶紧处理。这就意味着你今年也没多少时日穿夏装了。

其三，连环送的形式送得有理。由于实际消费过程中一般不可能没有零头，这就无形中使得折扣更加缩小，商家最终受益。比如有的商家写着“买 200 返 100”这样的标语，其实这不过是个高明的谎言。初一看，不禁大喜，这不就是打五折吗？

李小姐在某商场看上了一件样式和质量都很不错的羊绒大衣，标价 1198 元，心里暗自盘算，只要掏 599 元就可以买到这件心仪的大衣了。“就要这件吧！”她爽快地对营业员说。营业员开好了小票，她看

也没看就朝收银台走去。刷完卡签字的时候,李小姐看到上面 698 元的金额不禁大吃一惊,便去找营业员理论。营业员告之,只有满 200 元才付 100 元,1198 元中,1000 元可只付 500 元,而零头 198 元不到 200 元则要实付,所以就是 500 元加 198 元,共计 698 元。李小姐这才明白过来,想一想卡都刷了,算了吧,下次注意就是了。

其四,要弄清楚送的到底是 A 券还是 B 券,A 券可当现金使用,而 B 券则要和同等的现金一起使用。

4. 买一赠一、买二赠一的诱惑

这里也大有名堂,一不小心你就会上当。

刘女士在一时装商场看到这样一则广告:“全部西装买一送一。”她最初以为买一套可以送一套,就花了 888 元买了一套西装,谁知商家却送给她一本小小的通讯录。后来,她发现相同的西装在别处才卖 588 元。还有超市里经常会看到捆绑销售的酸奶等,大瓶的和小瓶的捆在一起,还送个沙拉杯,价格却比单买大瓶的酸奶还便宜点。很多消费者蜂拥抢购,以为捡到了大便宜,实际上这些酸奶马上就要过保质期了。

当然小便宜也不止这些,需要我们擦亮眼睛看清楚。



驰骋职场,是你钱包鼓起来的关键

职场是大多数人积累人生经验的地方。领固定工资的人总免不了和职场打交道,而你是否能找到一份好工作决定了你钱包的厚度。很多人觉得职场不好“混”。其实要有份好工作也没那么困难。总结起来

就是两点：一是如何“混进”职场，二是如何保住“饭碗”。

混进职场，最重要的是让别人看到你的长处，发挥你的长处。从管理者的角度来说，他肯定会用一个有优势的人。

NBA 每一支球队在每一场比赛中都要对球员进行定位，球员自己也会对自己定位，是打前卫还是后卫，抑或是中锋。如果是一个很好的中锋，让他做后卫，也许他就不能充分发挥自己的能力。他是块做前卫的料，非要让他做后卫，其在球场上的作用也就会大减。定好了位，球员们就能够坚守职位。同样，在企业中，不同的人会有截然不同的才干和优势，包括如下方面：适应、分析、竞争、学习、责任、自信、包容、专注、沟通、审慎、思维等。就这些优势来说，是没有好坏之分的，关键是能够使用得当。我们要找到适合自己的岗位以充分发挥自身的特长和优势，从而使组织的整体效益得到成倍的增长。

有时候把短处说成缺点并非完全确切，因为它是和某些长处相伴而生的，它是长处的一个侧面，用法得当，“短”亦即长。

唐朝大臣韩偓一次在家中接待一位前来求见的年轻人。此人在韩大人面前表现得不善言辞，不懂人情世故，介绍人在旁边非常尴尬，认为他肯定无录用希望。不料，韩偓却留下了这位年轻人。因为韩偓从这位年轻人不通人情世故的短处中看到了他铁面无私、刚正不阿的长处，于是任命他为“监库门”。年轻人上任之后，恪尽职守，库亏之事极少发生。

当你进入职场以后，第二步就是怎样保住自己的饭碗。有些人以为辛勤劳动多干活就可以博得领导的赞赏，其实这是一相情愿的付出。领导看的是业绩，不是你付出了多少汗水。

在公司工作与在部队打仗一样，都是结果导向的。“中国创新培训

第一人”吴甘霖说：“在现在的工作中，你是否发现有这样的现象——领导安排同样性质的一件事情给两位员工去做。其中的一位每天提早上班，推迟下班，连星期六、星期天都不休息，弄得身心憔悴，愁眉苦脸。但是，由于他没有达到要求，领导对他总是很不满意，甚至对他还严加批评。另外一位员工，从不需加班加点，只是每天把该做的事情都做好，每天报告给领导的都是好的进度与消息，领导对他总是笑脸相迎，经常表扬，最后将他提拔。”下面这个故事就是一个很好的例子。

格林与爱米丽在同一部门——销售部做销售助理。两个刚到新工作岗位的年轻人都跃跃欲试，工作都很积极卖力，但以后的事情则大大出乎人们的意料。

一天，格林预约的一个客户按时来到公司，找到正在忙碌的格林。此时的格林正低头埋在一大堆客户资料中，焦头烂额地分类。看到已经到来的客户，才想起这宗早已预约好的签单业务。

格林满怀歉意地请客户来到洽谈室，这才发现应该复印的文件和资料以及产品的说明书都还没有准备好，不禁大惊失色，连声道歉，匆忙跑去复印。等一切准备就绪后，格林发现客户已经十分不耐烦了。

当格林满怀歉意地向客户介绍产品的性能时，才发现慌乱中他把产品说明书复印错了。这次客户没有再等待，而是直接转身离去了。

爱米丽第二天也有一个签单业务，她按照预约的时间，笑容可掬地站在洽谈室门前等待客户的到来。客户没有迟到，但还是对爱米丽的等待多少有些意外。看得出来，这种被重视的感觉让客户心里很满意。

接下来，爱米丽不慌不忙地打开文件夹，里面的产品资料、使用说明、文本合同一应俱全。她有条不紊地向客户介绍产品的情况，并把近期公司举行的优惠活动详细地告诉了客户，站在客户的角度提出

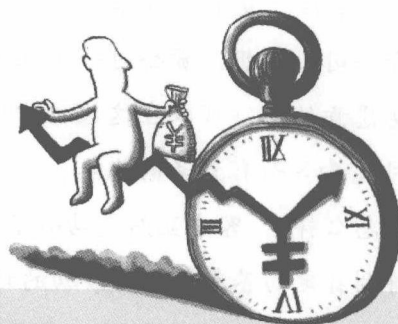
了一些非常有益的建议。

最后，爱米丽对客户说：“听说贵公司最近又要在西雅图开设一个分公司，我想，贵公司一定在短期内还要引进我们公司的设备。如果您愿意的话，可以在这次订货中一起购置所需设备。这样，不仅可以因数量多而有更多的优惠，而且可以省去一些不必要的装运费用，您看怎么样？”客户显然是动心了，马上给总公司的负责人打了电话，当得到肯定的答复后，将最初的订单由100万美元增加到了200万美元。爱米丽由于一贯把每项工作都做得很圆满，因而被提升为部门经理，并得到了公司的嘉奖。

其实格林并没有偷懒，他和爱米丽一样卖力，但他因为取得糟糕的结果而受到了批评，爱米丽则因为拿出了让公司惊喜的业绩而受到了公司的器重。我们在企业工作，脑子里千万不能有这种思想：你安排我做这件事，我就做这件事，我只对事情的过程负责，不对结果负责。公司真正想要的绝不是做事的过程，要的是这件事的结果！从事同样的一份工作，结果才是考核优劣的重要标准。工作不仅要做，更要做成、做好。人们不仅看苦劳，更看功劳。联想集团有句很有名的口号：“不重过程重结果，不重苦劳重功劳。”经常反省“我究竟做到了什么”才是对工作负责的态度。苦劳固然使人感动，但只有具备“结果思维”，不断创造价值的人，才有更好的发展！

当我们保住了一个好饭碗，也就有希望积攒起自己的第一桶金了。

3



第 3 堂课

能挣不如会花

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



把你的每一分钱用到实处

两个开发商，一个在城东开发圆梦花园，一个在城西开发凤凰山庄。

一年后，总投资10个亿的圆梦花园建成了。60栋楼房环湖排列，波光倒影，清新雅静，真如花园一般。不久，凤凰山庄也竣工了。它真像一座山庄，60栋楼房依山而筑，青砖红瓦，绿树掩映，确实是理想的居住地。

圆梦花园首先在电视上打出广告，接着是报纸和电台，他们打算投资100万做宣传。凤凰山庄建好后也拿出100万，不过它没交给广告公司，而是给了公交公司，让他们把跑西线的车由每天的10班增加到每天50班。一年后，凤凰山庄开始清盘，圆梦花园开始降价。

现在去凤凰山庄的车每天已达到500班，几乎每3分钟就有一辆。坐这条线路上的车，可以得到一张如公园门票大小的彩色车票，它的正面是凤凰山庄的广告，反面是一首唐诗中的七言绝句，这种车票每周一换。据说，凤凰山庄有个孩子在车上背了400多首唐诗，最少的也背了50多首。前不久，圆梦花园向银行申请破产，凤凰山庄借势收购。从此，市区又多了一条车票上印有宋词的线路。

居家过日子，同样的钱，会买和不会买相差很多。这里就存在一个如何花钱的问题。你希望你的资金得到最大限度的利用吗？只有在恰当的时间买到合适的物品才能说是钱花对了地方。

如果要做到把钱花在刀刃上，那么对家中需添置的物品就要做到心中有数，经常留意报纸上的广告信息。比如，哪些商场开业酬宾，

哪些商场歇业清仓，哪里在举办商品特卖会，哪些商家在搞让利、打折或促销等活动。掌握了这些商品信息，再有的放矢，会比平时购买实惠得多。

要养成节俭的习惯，但同时也要注意绕开节俭的沼泽地。“没有投资就没有回报”，“小处节省，大处浪费”，还有许多家喻户晓的谚语都说明了错误的节约不仅无益反而有害的道理。

有些人浪费了大量的时间，用错误的方法节省了不该节省的东西。曾经有个老板制定了这样一条规矩，要他的员工不顾一切地节省包装绳，即使要耗费大量的时间也在所不惜。他还要求尽量省电，而昏暗的店面让许多顾客望而止步。他不知道明亮的灯光其实是最好的广告。

你不能以心智的发展和能力的提高为代价来拼命节约，因为这些都是你事业成功的资本和达到目标的动力，所以不要因此扼杀了你的创造力和“生产力”。要想方设法提高你的能力和水平，这将帮助你最大限度地挖掘自己的潜力。把钱花在最需要的地方，其他的问题就能轻松解决了。生活中到处都需要我们花钱，而口袋里的钱是有限的，只有把钱花到最合适的地方，才能达到“物尽其用”。

把钱花在最需要的地方，试一试，结果会大不一样。

小贴士

“租”和“买”哪样更合算

张小姐眼下正忙着筹办婚礼，买婚纱就成了当务之急。她跑了很多家商场，有的婚纱她不满意，有的合心意却又太贵，她看中的一件法国进口婚纱标价为28000元，一般人哪能承受得了！再说，婚纱也许一生只能穿一次，除了富豪之家，谁也不愿意为“一次”付出太昂贵的代价。万般无奈，张小姐只得到街上的婚纱出租店挑选。她选了一件和那件法国进口婚

纱差不多样式的婚纱，日租金 300 元。她是个很爱干净的女孩子，一想到那么多人贴身穿过这件婚纱心里就不舒服，干脆自己掏钱把这件婚纱拿去干洗了，花了 280 元。她总共只用 580 元就得到了 28000 元的效果，怎么算都挺合适。其实，在日常生活中，有很多钱可以省，比如图书、影碟等。如果像张女士那样只租不买，会划算很多。

有些人很爱看影碟，见到新的就买，结果也不过只看一两次，以每盘碟 10 元计，如果买 100 个，就是 1000 元，但如果是租，看完 100 盘也不过才花 200 元。还有养花，有的人一时心血来潮买上几盆名贵花木回家，却没耐心养护，要不了多久花木就干枯了，白花了钱。如果与花木租赁公司签订合同既可以省钱又省心。他们会根据不同季节定期轮换送花上门，每天只浇点水就可以得到赏心悦目的效果，何乐而不为呢？



一定要控制购买欲

小莉最近要搬家，在整理屋子时，居然找出了 9 个基本没用过的漂亮手包，12 双只穿过两三次、有的商标还在的鞋子。这些东西“重见天日”的时候小莉自己都很惊讶，她都不记得自己何时何地买了这些东西，更别提想起要用它们了。其实这些东西大多是小莉一时冲动买下的，有时是经不起店员甜言蜜语的劝说，有时是受不了商家打折的诱惑，有时是自己看走了眼……不管是什么样的原因，反正是买回来后就会发现这些物品没有什么用武之地，所以只好将它们“打入冷宫”，然后渐渐遗忘了。不过这些东西“重见天日”似乎也不是什么好事情，因为这些用不到又占地方的东西在搬家时也只有被抛弃的分。虽然小莉心里也确实觉得可惜，不过为了减少搬家的负担和节约空间，也只好如此了。

有人说，女人是天生的购物狂。大部分女人似乎都是爱美不要命，只不过钱包里的钞票有限罢了。女人一走进商场，眼睛里就只有漂亮的衣服、鞋子、手包和名贵的化妆品……一个可爱的布娃娃、一串好看的风铃都能让她们忘记一切，不管自己是否真的需要，不管家里急不急用，只要自己看着喜欢就一股脑儿地搬回家。时间长了，这些不必要的开支就很容易造成家庭的“财政危机”。大部分女人都做过明星梦或者公主梦，可现实生活中她们既不是明星大腕，也不是娇贵的公主，并没有大把的钱财供自己挥霍，所以还是要学会节省。

那么，如何才能控制自己的购买欲呢？

1. 业余时间尽量少逛街，多读书、看报、学习专业技能，这样既可以起到节流的作用，也能为开源做好准备。

2. 如果需要上街买东西，在逛街之前先在脑子里盘算一下急需购买的东西，用笔记下来，然后只买计划好的东西。

3. 尽量缩短逛街时间，因为在街上、商场里逛的时间越长，越容易引起购买物品的欲望，最好是速战速决，买到急需的物品后，立即打道回府。

4. 逛街时最好找个人陪同，特别是购买衣服时，不要听售货员夸你几句漂亮、身材好之类的话就晕头转向，立即掏腰包买了不合适的衣服。要多听听同伴的意见，当然自己也要有主见，不要一时耳根软，买回家后只能把衣服压箱底，造成不必要的浪费。

5. 意志比较薄弱的人不要陪同朋友购物，因为这种人在陪购时，往往经不住商品的诱惑，朋友没动心，自己反倒购回一堆不需要的东西。

6. 对打折的物品或大甩卖、大减价的商品，购买之前一定要三思，不要因为价钱便宜就头脑发热盲目抢购。因为这些物品往往样式过时或在质量上存在一些问题，买回来以后使用寿命不长，反而得不偿失。

7. 心情不好的时候也千万不要上街购物。如果以发泄的心态购物,那么待情绪稳定以后,一定会追悔莫及。

8. 喜欢上某物品,先不要着急购买,克制一下迫切需要的心态。冷静几天后,如果还是想买,热情丝毫未减,这时再做购买的打算也不迟。

每一个节日都是商家不会放过的宣传良机。为了吸引更多顾客光顾,商家总是打出诸多折扣或者返券的横幅,或者策划出各种营销活动,打出甜蜜诱人的广告,等着消费者上门。在这种时候,消费者一定要理性地控制自己的购物欲,不要中了商家的“圈套”。

小贴士

工薪阶层购买大件商品六不要

一不要只求价廉。工薪阶层由于收入有限,购物时很注意货比三家,选价格最便宜的。这本来是合情合理的,但现在有一些商家故意误导消费者,把一些低档的甚至已经过时的商品搞一个“特别推出”,如果不懂商品性能而仅仅以价格决定取舍,很容易上当受骗。

二不要求“洋”。我国某些产品确实不如外国产品,但并非所有的产品都如此。比如电器,我国有不少名牌电器早已远销国外,如果一味舍“中”求“洋”,很容易花冤枉钱。

三不要求“全”。许多消费者在购买商品时爱选那些功能全的,以为功能全的就是质量好的,这是一个误区。须知,商品是越“全”越贵,而“全”并不代表“精”。如果你买一台电视,只要画面清晰,音色好就已足够,没必要把那些带什么“画中画”功能的电视买回家,因为你没什么机会用得上。

四不要求“大”。有些消费者不考虑自己的住房面积和经济实力,买

商品一味求大，结果是花大价钱买回的“庞然大物”无法安置，这又是何苦呢？

五不要求“美”。商品是买来用的，不是买来看的，如果只看外表而不注重其性能，很容易买到徒有其表的“绣花枕头”。

六不要求“新”。任何商品在刚上市时都有两个特点：一是价格贵，二是性能不完善。如果为抢“新”而买，新品很容易被淘汰，应该先等一等，购买第二代产品才合算。



做个精明的消费者

新节俭主义代表者惟惟无疑是个精于购买便宜货的行家里手。但你千万不要以为她的生活没有品位，穿着打扮很落伍。

先见识一下她的衣着吧。周末下午赴同事的生日 PARTY 时，她的装束让朋友们眼前一亮：身穿一件胸前布满亮片的无袖背心，配上一条花格 A 字裙，脚蹬一双小短靴，左手套着几圈亮晶晶的金属手镯。这套简单耐看的行头，朋友们估算恐怕要花近千块，但实际上，惟惟总共只花了不到 200 块。无袖背心是在一家韩国店打折时买的，只花了 50 块；A 字裙也是在街边的外贸店里淘来的，和店主砍了砍价，30 块钱就搞定了；小短靴则是百货商店里反季销售品，自然也贵不到哪里去。

“我喜欢买便宜的东西，这样我才能够买很多很多。”24 岁的惟惟这样对周围的朋友们说。在她的影响下，过去只在商场里买名牌的朋友也变得喜欢到街边的小店去转转。如果运气好的话，大家就能买到些既便宜又好看的东西。

像惟惟这样的人而今并不少见，他们经历了大张旗鼓地买名牌穿名牌的奢侈消费时代后，逐步倾向于主张在风险不大的开销上能省则省，比如买内衣或袜子，毕竟这些都是某一阶段的消耗品。惟惟的很多衣物都是从街边的廉价小店里淘来的。她表示：“我买的上衣通常就五六十块，加到一起至少有十几件。”

不过，惟惟并不是所有开销都这么节省，偶尔她也会大手大脚一把：“买一个专业的摄影机街头拍照，养一条纯种的猎犬，有空时出去旅行，花钱去美容店做做美容——这些全是奢侈消费。”但她觉得，花的每一分钱都很值得。

单身的人节俭，成家的人也同样精明。

家门口就是汽车站，但每天李磊和小宁夫妻俩都要徒步走一站多路到汽车总站坐不用再倒一趟的车。小宁是北京某著名装饰集团的会计，李磊在某医疗器械公司做销售，两人的收入并不低。“每天一早起走走路，既锻炼身体又省钱，何乐而不为呢？”小宁说。若不是与人交往的需要，两人几乎没有一起在外面吃过饭。“在家里吃饭多好，营养全还不贵。”对吃并不讲究的小宁坚持自己的观点。但在穿衣方面，小宁很讲究，买衣服一定要去商场：“衣服没有牌子我根本穿不出去。30块钱一个的包我从来不肯，因为便宜的包让我感觉没有自信。”即便如此，在买衣服时，她也有自己的一套省钱方式。买衣服不仅讲求少而精，而且基本上都成套地买，那样穿着率会比较高，不会出现那种满柜子的衣服却找不出一件可穿的情况。

李磊夫妇每月最固定的开销就是精神消费。宽带上网的包月费每月雷打不动，上网看新闻、查资料、下载电影、看图书连载都已成为他们生活中必不可少的部分。除此之外，李磊还喜欢买杂志，买《微型计算机》之类的电脑杂志，那是他的兴趣，每月都会花几十元。经

常参加各种考试给自己充电的小宁喜欢买专业书。她坦言：现在存钱是为将来上硕士或博士交学费做准备的。他们讲究的是精神消费，这一类人在年轻人中占多数。小宁发现，钱越挣越多了以后，自己的消费方式也发生了变化。曾一度爱赶时尚潮流的她现在消费越来越理性，不仅不再盲从流行、追时髦、比阔绰，而且也跟着父母开始学会勤俭持家。

现在人们都讲究生活品位，但李磊夫妇更追求回归自然的生活方式。闲下来的时候，他们更愿意徒步逛逛后海，累了找个石凳坐坐。有时还会去爬香山喂松鼠，也就花上几元门票，再给可爱的松鼠买上两块钱的花生，就能体会人与自然融合的惬意，比花五六千块钱办一张健身卡跑到室内呼吸别人的废气舒服得多。他们越来越相信一个理：幸福不与花钱多少成正比，最关键是要花在刀刃上。

小贴士

网上购物有技巧

如果你要购买书籍（最好是对此书有一定的了解）、光盘、软件，那么选择网上购物就很合适，可以在家轻松享受服务。还有一些著名品牌的商品也比较适合网上购买。而像服装等需要消费者亲身体会穿着效果的商品则不太适合在网上购买。还有很多高档消费品，也不太适合在网上购买，因为这类商品需要多方咨询、比较，而网上购物在这一点上就显得不足了。

关于付款，教给你一个省钱的好方法。目前，网上购物一般是要收取一定的送货费用的，所以网上购物不妨和朋友或同事共同购买，一次送货，这样可以节省很多配送费，而且大家一起买还可能获得网站提供

折优惠。

关于二手商品的买卖，本来网络确实是以快捷免费的特性作为二手商品资讯传递的最佳媒体的，只可惜部分网民的道德水准较低，网上二手商品交易中以次充好、滥竽充数的情况时有发生。

如果要通过竞价的方式购买商品，还需先学一学下面几点小经验：

1. 注册时最好不要留家里的电话。

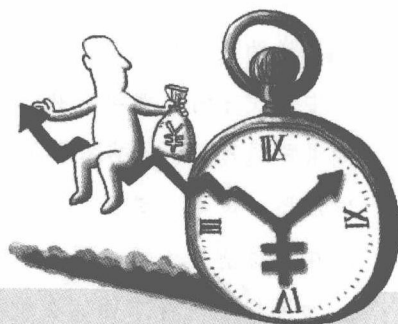
2. 在交易前先了解一下卖方的信用度。

3. 如果看中一样东西实在爱不释手，可以直接和卖方用 E-mail 联系，告诉他你的“爱慕之心”和你愿意出的价。

4. 如果卖方的介绍不够详细，也可以给他发 E-mail，提出问题，或者是在留言簿上留言，卖方一般都会及时回复。

5. 有的网站有“出价代理系统”，只要在竞买时选择“要代理”，并填入自己的最高心理价位，网站就会自动为你出价，以免你因为无暇顾及而错失良机。

4



第4堂课

百万富翁的节约经

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



省一分钱，就是赚了一分钱

省钱也是一门技术，不要以为钱多的人就不在乎小钱，也不要以为跨国企业等大企业就有多么“豪爽”。日本的很多产品都成功地打入了欧美市场，他们靠的就是节俭的精神。比如日立公司，它的成功可以归结于该公司的“三大支柱”——节约精神、技术和人。日立公司的节约精神闻名于世，正是这种节约精神给日立公司带来了巨大的经济效益。

在暑气逼人的炎热夏日，日立的工厂里不但没有冷气设备，甚至连电扇都极少见。他们认为，日立工厂的厂房高30米，又坐落在海滨，安装冷气太浪费了。厂里还规定，用不着的电灯必须熄灭。午休时留在房间里的员工一律在微暗的角落里聊天。只有当有事时，他们才伸手拉亮荧光灯。在日立总部也是这样。客人已在办公室坐定，日立的职员才去拉灯绳开灯。

无独有偶，根据纽约大学经济学教授伍尔夫发表的统计报告，比尔·盖茨的个人净资产已经超过美国40%最贫穷人口的所有房产、退休金及投资的财富总值。简单来说，他6个月的资产就可以增加160亿美元，相当于每秒有2500美元的进账。互联网上有人据此编了个笑话，说盖茨就算掉了一张一万美元的支票在地上，他也不该去捡，因为他可以利用这弯腰的5秒钟赚更多的钱。

但身价不菲的盖茨，却是一个特别有节俭意识和节俭精神的人。

一次，盖茨和一位朋友同车前往希尔顿饭店开会，由于去迟了，以至于找不到停车位。他的朋友建议把车停到饭店的贵宾车位上，但

是盖茨不同意：“噢，这可要花12美元，可不是个好价钱。”“我来付。”他的朋友说。“那可不是个好主意，”盖茨坚持不将汽车停放在贵宾车位上，“这样太浪费了。”由于比尔·盖茨的坚持，车最终没有停在贵宾车位上。

是不是盖茨小气、吝啬到已成为守财奴的地步了？当然不是。那为什么盖茨不愿意多花几美元将车停在贵宾车位上呢？原因其实很简单，盖茨作为一位天才商人，深深地懂得花钱应像炒菜放盐一样恰到好处，哪怕只是很少的几元钱也要让其发挥出最大的效益。他认为，一个人只有当他用好了自己的每一分钱，他才能做好自己的事情。

美国有位作家以“你知道你家每年的花费是多少吗”为题进行调查，结果近62.4%的百万富翁回答知道，而非百万富翁则只有35%知道。该作家又以“你每年的衣食住行支出是否都根据预算”为题进行调查，结果竟是惊人的相似：百万富翁中作预算的占2/3，而非百万富翁只有1/3。进一步分析，不作预算的百万富翁大都用一种特殊的方式控制支出，亦即造成人为的相对经济窘境。

节省你手中的钱，对你个人的意义很大。节省下来的钱可以放到更有意义的地方，如果拿去投资，也许你省下的就不只是一分钱了。对一个企业而言，节俭可以有效地降低成本，增强产品的市场竞争力。

这正好反映了富人和普通人在对待钱财上的区别。节俭是大多数富人共有的特点，也是他们之所以成为富人的一个重要原因。他们养成了精打细算的习惯，有钱就好好规划，而不是乱花。他们省下手中的钱，然后用在更有意义的地方。节省一分钱，你就为自己增加了一分资本。

节省一分钱，就相当于赚了一分钱。如果你对手中的财富不珍惜，那么到头来，你就会一无所有。

珍惜你手中的每一分钱，只有这样，你才能积聚腾飞的力量，才有可能拥有百万家财。

小贴士

给烟民算一笔账

我国烟民众多，吸烟导致患病的人更不在少数。吸烟是一件既费钱又危害健康的事情，如果你是烟民，应该先算两笔账。

第一是金钱账。如果你每天吸一包中档烟，以每包5元计，一个月是 $5\text{元} \times 30 = 150\text{元}$ ，一年就是 $150\text{元} \times 12 = 1800\text{元}$ ，十年则是18000元！假设你从20岁开始吸烟，一直吸到70岁为止，那么你一生要为吸烟付出9万元！如果你每天不止吸一包烟，而是要吸两包甚至三包，那你一生的烟钱将是18万甚至27万！

第二是健康账。根据国外医学资料我们可以知道，每吸一支烟会减少3分钟的寿命。如果你每天吸一包烟，每包20支，一个月就是 $20\text{支} \times 30 = 600\text{支}$ ，一年就是 $600\text{支} \times 12 = 7200\text{支}$ ，十年就是72000支！假设你从20岁开始吸烟，一直吸到70岁为止，那么你一生要吸掉36万支烟！按每支烟减少3分钟寿命计算，你将少活750天，这可是两年多的时间！如果你因吸烟而患上疾病，那么你还得为此花去相当高昂的医疗费用，甚至付出生命的代价。烟民们，当你算清了这两笔账，你还打算继续吸烟吗？



精致生活一样可以省出来

要拥有精致的生活，当然“随便”不得。追求高品质是每个人的生活目标，但高品质不等于高消费。如果我们做到合理、精明的消费，那么完全可以经营出高品质的生活。

琳琳在结婚前装修了房子，那套美丽的新房给人的感觉是装修不菲，而她并不否认自己花费颇多，但也不无得意地说自己狠狠赚了一把。按她的话说，会花钱就是赚钱。此话怎讲？

原来，琳琳个性独立，创意颇多，在装修前她先列了一份详细的计划书。不像其他人装修房子时，总将一切包给装修队，然后花上几万元落个省事清静，有空时才充当监工角色做一番检查。琳琳是将装修当成工作的一个重要调研项目来完成的。从选料选材、看市场，到分门别类地挑选工人，她足足花了两个月的时间。最后，这个新房的装修花费总价只有广告上最便宜的价位的一半！

琳琳除省下大笔装修费用外，更大的价值在于完成一个自己全身心投入的工作所带来的满足感。随着闺中密友、邻居、客户纷纷前来取经，琳琳的成就感就更加得到满足了。

精致的生活从服饰上可以看出来。服饰并不是新潮就好，合理搭配适合自己的才最好。

除了装修房子外，琳琳也是个穿衣打扮的高手。在穿衣上既能穿出花样，又讲究经济实惠：花 1/3 的钱买经典名牌，多数在换季打折

时买,可便宜一半;另 1/3 的钱买时髦的大众品牌,如条纹毛衣、闪色衫等,这一部分投资可以使你紧跟潮流,形象不至于沉闷;最后 1/3 的钱花在购买便宜的无名服饰上,如造型别致的 T 恤、白衬衫、运动夹克,完全可以按照自己的美学观去选择。有时一件无名的运动夹克,配上名牌休闲长裤,那种“为我所有”的创造性发挥,才是最能显示眼光及品位的。

有条件就要过精致一点的生活,这是一种品位,也是一种格调。但是不能将精致生活同高消费、奢侈品等同起来,精致生活除了用钱打造外,更主要的是用心去经营。

小贴士

教你省钱的六大妙招

一是定时存款。每月领到工资后要做的第一件事,就是根据这个月的开支做一个大概的估计,然后将本月该支出的数目从工资中扣除,剩下的部分存入银行。

二是计划采购。每月都要对自己该采购的东西进行一次认真、仔细的清点,如服装、日用品等,并用一个专用本子记上,然后到已经了解过行情的市场,按计划进行采购。

三是注意养成勤俭节约的习惯。这是减少日常开支的一个重要环节,比如使用一些节能、节水设施等。其实,日常生活中很多费用是不必要浪费的,这些金额看似不起眼,但长年累月省下来,可是一大笔钱。

四是压缩人情消费的开支。现代社会,人情消费的花样很多,但要掌握适当、适量、适度的原则。如果自己家有事,规模应越小越好。

五是延缓损耗性开支。任何物品,只要勤于护理总可以延长寿命,提高其使用率,这无形之中就等于减少了因过早更新换旧而增加的开支。所

以，要对音响、电视机、电冰箱、洗衣机、空调等大件家电以及自行车、摩托车、汽车等交通工具加强护理，延长物品的使用寿命。

六是掌握小型维修技术。要养成勤动脑、勤动手的良好习惯，对家用电器和机械物品的原理及维修知识，要争取多懂一些。同时，再配备一套简易的维修工具，如扳手、钳子、螺丝刀、斧子、锯子、刨子、钉子等。如果电器、机械、装饰品、木器等发生一些小故障和小毛病，就可以自己动手修理。



百万富翁的节约之道

每个人的钱财都来之不易，百万富翁一定付出了比别人更多的努力才拥有了巨额财富，因此他们更懂得节约的意义。

石油大王约翰·洛克菲勒虽然拥有巨额财富，但他始终坚持“不乱花一分钱”的理财原则。他在日常生活中非常节俭，信纸是正反两面都用，皮鞋更是精心保养，总能穿到 10 年以上。他的记账本从不离身，任何一笔花费都要清清楚楚地写在上面。1880 年 6 月 5 日，他的记账本上这样记录着：“早晨，外出吃了一个汉堡，喝了一杯可乐，花去 3 美元；下午，看望朋友，带了一束鲜花，花去 9 美元；黄昏，给朋友寄去贺卡，买邮票花去 3 美分。”3 美分！石油大王的记账本从不遗漏任何一笔开支。多年来，他的记账本已有厚厚的一摞，并且每张纸都是正反两面都用。正是靠这种“绝招”，约翰·洛克菲勒在经营石油公司时，才能准确无误地掌握成本与开支、销售与利润，因此，他才积累了巨额财富，成为百万富翁。

节约是现代社会的需求，是一种精神，也是一种动力。在这个竞争激烈的社会，节约一分钱就是创造了一分钱的效益。因此，哪怕你家财万贯，也应学会节俭，把不必要花的钱节约下来，你会发现那是一件很有意义的事情。

除了上面提到的石油大王洛克菲勒外，亚洲巨富李嘉诚在节俭方面也毫不逊色。有一个流传很广的小故事，可以说明李嘉诚对钱的态度。

一次，在取汽车钥匙时，李嘉诚不小心将一枚两元的硬币掉到了地上，硬币滚到车底。李嘉诚怕汽车发动后，硬币会掉到路边的沟里，就赶紧蹲下身子去捡。这时，他旁边的一个印度籍保安看到，帮他拾起了硬币。李嘉诚收回硬币后，竟给了保安100元作为酬谢。李嘉诚解释说：“如果我不拾这两元钱，让它滚到沟里，那这两元钱便会在世上消失。而100元给了保安，他可拿去用。我觉得钱可以用，但不可以浪费。”这个亿万富翁竟然连一个小硬币也不放过。

按理说，像李嘉诚这样的超级富豪，日子过得“豪华”一些，也在情理之中。但他恰恰相反，对自己要求甚严，衣食住行皆非常简单，绝不浪费一分钱、一粒米。

李嘉诚并不缺那一枚小硬币，只不过他已经养成了节俭的习惯而已。简朴是李嘉诚的一个生活准则。人们因此称李嘉诚是“最为简朴的亿万富翁”。

“只要勤奋，肯去求知，肯去创新，对自己节俭，对别人慷慨，对朋友讲义气，再加上自己的努力，迟早会有所成就，生活无忧。当生意更上一层楼的时候，绝对不可有贪心，更不能贪得无厌。”李嘉诚对自己成功的诠释，也从另一方面透露出了他立身处世的原则。

李嘉诚用节俭建立了自己的商业大厦，积攒下了亿万财富，更用

节省下来的财富为慈善事业作出了自己的贡献。“对自己节俭，对朋友慷慨”可谓是他做事为人的准则。

小贴士

理财高手三大秘诀

1. 小钱不理、大钱不来

许多人认为：“有钱才有资格谈投资理财。”“自己无钱，无财可理。”“理财投资是有钱人的专利，与自己无关。”

事实上，无论是有钱还是没钱，都应该善于理财。

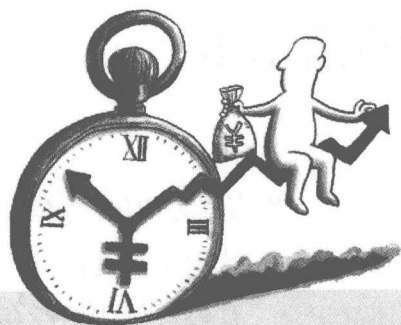
总之，不要忽视小钱的力量，时间一长，其效果就非常惊人。最关键的问题是要有一个清醒而又正确的认识。

2. 适时做好理财规划

理财是一辈子的事，要圆一个美满的人生梦，除了要规划一个好的人生目标外，还要做好财务计划及管理。人生理财计划绝不能流于“纸上作业”，毕竟有目标才有动力。

3. 养成良好的理财习惯，实行自我约束

每月在领到薪水时，先把一笔储蓄金存入银行（如零存整取、定存），或购买一些小额国债、基金。“先下手为强”，存了钱再说，这样既可控制每月预算，又可以防止超支，使自己逐渐养成节俭的习惯。



第 5 堂课

让“出租主义”
流行到你家

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



管好自己的信用卡

信用卡，顾名思义就是记载你信用的卡片。你有良好的信用记录，银行才愿意核发信用卡供你使用，而消费状况和还款记录都是银行评估信用的重要参考。个人的消费状况和还款记录，是银行评估消费者信用等级的依据，若信用记录良好的话，未来向银行办理其他手续时，将会享有更好的待遇或者优惠条件。所以你的信用有多重要，你就应该把信用卡看得有多重要。

首先，要妥善保管好银行卡。

银行卡应与身份证件分开存放，因为如果银行卡连同身份证一起丢失的话，冒领人凭卡和身份证便可到银行办理查询密码、转账等业务，所以卡、证分开保管能更好地保证存款安全。另外，银行卡是依靠磁性来存储数据的，存放时要注意远离电视机、收音机等磁场以及避免高温辐射；随身携带时，应和手机等有磁物品分开放置，携带多张银行卡时应放入有间隔层的钱包，以免数据被损害，影响在机器上的使用。

其次，刷卡消费以后应保存好消费的账单。

小张最近接到发信用卡的银行寄来的账单，有好几笔消费都不是自己花的，惊疑之余，他打电话到银行去查询。银行要求查看当初的客户留存联，但他早就丢掉了。由于没有证据，他只好付款了事。

这样的例子时有耳闻，现在有些不法商人会模仿客户的笔迹，向发卡银行申请款项。在签完信用卡后，收银台通常会给客户一份留存

联,但有些人当场就把它丢掉,不做记录也不留下来核对账目。其实这种做法相当危险,最好是有个本子记录信用卡的消费日期、地点及金额,买什么物品或用途等,另将留存联贴在记录簿上,每月对账单寄来后,核对无误后才将留存联丢掉。如果有些款项的账单未到,那么要等下个月才能核对,但一定要留存证据才不会付不该付的钱。此外,保存信用卡付费记录,还可令你在将来也能对曾买过的东西一目了然。

除了在日常生活中注意用卡安全外,在网上用卡也要多留心。选择较知名、信誉好、已经运营了比较长的时间且与知名金融机构合作的网站,了解交易过程的资料是否有安全加密机制。向你熟悉的或知名的厂商购物,避免因不了解厂商而被盗用银行卡卡号或其他个人资料。若用信用卡付款,可先向发卡银行查询是否提供盗用免责的保障。注意保留网上消费的记录,以备查询,一旦发现有不明的支出记录,应立即联络发卡银行。

小贴士

信用卡怎样透支才合算

透支对信用卡用户来说已不再是一个陌生的概念,但透支消费到底需要付出怎样的代价?透支消费应当注意哪些问题呢?其实办理消费透支几乎不需要任何手续,只要拥有一张信用卡就可以了。对不同类型的信用卡来说,允许透支的额度是不同的。由于银行为客户提供透支便利,实际上等于是在一个较短的时间内向客户提供了一笔贷款,因此从透支发生当日起,银行便要向客户收取贷款利息。目前,各家银行收取透支利息的利率都是由中国人民银行统一制定的,利率为日利率万分之五,以单利计算。也就是说,客户在透支后,要按照透支的实际金额和时间,每天向银行支

付透支金额万分之五的利息，利息按照最初的透支金额为基础进行计算，收取的利息部分不进入透支本金。举个简单的例子，假设你是金卡客户，你在购物时向银行透支的金额为5000元，透支10天后，你向信用卡账户内补足了款项，那么这10天你应当向银行缴纳的透支利息为：5000元（本金） $\times$ 0.05%（透支利率） $\times$ 10天（透支天数）=25元。



给银行卡“减肥”

现金不够，没关系，有信用卡呢！如果连卡上的钱也不够呢？更不怕了，不是可以透支吗？

是的，信用卡用起来真的很方便！可这方便具体体现在哪儿呢？花钱方便！无声无息，钱就没了。对有些人而言，似乎只有花现金的时候才是花自己的钱。对这样的消费者来说，信用卡会变成吃钱的老虎，若不及时醒悟，后患无穷。信用卡带来的方便是任何其他支付方式无法比拟的，所以建议你只保留一张信用卡，平时尽量使用现金。

持有不同银行的银行卡会带来很多损失。首先，容易造成个人资金的分散。其次，需要对账、换卡和挂失时，更是要奔波于不同的银行，无端地浪费了大量的时间和精力。最后，你持有太多的卡，白白被扣了年费不算，还增加了自己过度消费及遗失的风险。

但另一方面，尤其是传出了各大商业银行对借记卡收费的消息后，不少人又争先恐后地退掉一切收费的卡。有人说：“现在银行多的是，谁收费就退掉谁家的卡，谁不收费就上谁家办卡！”为避免多交年费，将银行卡进行适当清理是必要的，但选择银行卡不能只看是否收取年费，应根据情况综合衡量后再做决定。

那么，到底该如何整合自己的银行卡资源？保留多少张卡是合适的呢？

1. 让功能与需求对位

在你整合你的银行卡之前，你必须要先弄清楚你现有的银行卡都有什么特别之处，比如其中哪些功能对你必要的，哪些是可有可无的，哪些是可以替代的，哪些是独一无二的。

现在的借记卡大多都有各种功能，其中的代收代付业务主要有：代发工资（劳务费），代收各类公用事业费，如水、电、煤气、电话费，代收保险费等，由此给持卡人带来了极大的便利。善用借记卡可以省去很多过去需要亲自跑腿的烦琐事情，既安全又省时间。

另外，不同银行发行的借记卡还具有很多独具特色的理财功能。例如，交通银行太平洋借记卡，除了购物消费、代发工资、代收缴费用、ATM取现金等基本功能外，还具有理财通、消费通、全国通、国际通、缴费通、银证通、一线通、网银通、银信通等一些特殊功能。再比如北京银行京卡储蓄卡，除了普通提款转账、代收代缴之外，还可代办电话挂号业务。对于功能的需求倾向，决定了你要保留哪些必要的借记卡。

信用卡因为可以“先消费，后还款”，所以成为很好的理财帮手。另外，信用卡有很详细的消费记录，这样你每个月就在收到银行寄来的对账单时，知道自己的钱用在了什么地方，这有助于养成更好的消费习惯。

2. 减肥原则

（1）你应根据自己的实际用卡情况进行综合比较，选择一张最适合自己的银行卡。如果你经常出国，那么一张双币种的信用卡就是你的首选；如果你工作固定，外出的机会少，那么就申请一张功能多样、

服务周到的银行卡；如果你是个成天挂在网上的“网虫”，不爱出门，习惯一切在网上搞定，那么一家网上银行的银行卡就正好适合你！

(2) 一卡多用。不少人把手中的购房还贷借记卡只作为还贷专卡使用，实际上是资源浪费，完全可以注册为在线银行注册客户，有买卖基金、炒股炒汇、代缴公用事业费等功能，并且出门消费也可以刷卡。无论是投资还是消费，每月还贷日保证卡内有足够余额即可。

(3) 清理“睡眠卡”。仅用来存取款的银行卡没有留着的必要，只有存取款需求的人，开张活期存折就可以了，因为功能单一，活期存折不收取费用。

(4) 把事情交给同一家银行。申请信用卡时，可以选择自己的代发工资银行，这样就可代工资卡办理自动还款，省心又省力；水电煤气的扣缴，就交给办理房贷的银行，这样你每个月的固定支出凭一张对账单就一目了然了。

(5) 不要造成信用额度膨胀。信用卡最大的特点是可透支消费，而且年费比较贵。如果你手中有若干张信用卡，那么总的信用额度就会超出合理的范围，造成年费的浪费，并有可能导致负债过多。所以，使用一张、最多两张信用卡就已经足够了。当消费水平提高，信用额度不够用时，可以向发卡银行申请提高信用额度，或者换信用额度更高的信用卡。

信用卡越多，你的压力越大。给你的信用卡减减肥吧，这样好处多多。如果只有一张信用卡，你的生活岂不是轻松很多？



让“出租主义”流行到你家

调查显示，都市里已经越来越流行出租主义。越来越多的年轻人，选择租房、租车，里面不乏月收入高于5000元的白领。用他们的话说，我们并不是买不起，而是不愿意被“套住”——你看所谓有车、有房的按揭一族们，天天勒紧裤腰带还贷款，节衣缩食，面如菜色，何苦呢？因此，信奉“买不如租”、“长期不如临时”的人越来越多，“出租主义”在都市开始成为一种时尚。

有些年轻人已经开始不打算买房，即便有钱也是用来投资。羽落就是其中一个。

羽落和妻子小暖结婚一年多了，一直和父母住在一起。期间老人曾不止一次劝他们赶紧按揭买套房子，先安定下来再说，还提前赞助了20万元的购房款。羽落和妻子也有20多万元的积蓄，加上父母的20万，支付一个一般房子的首付应该是绰绰有余了。可是羽落不这样想，他觉得自己和妻子都是高学历、高收入人员，以后到底去哪里发展还不确定，也许心情好了就去杭州工作几年，心情不好了就换个城市，而如果买了房子的话，那房子就成了累赘。况且这几年的房价也实在不稳定，到底是涨还是跌，还很难预测。羽落也担心买完房子以后就像股票一样被高位套牢，所以决定不着急买房，而是用来投资。羽落将其中的20万拿出来借给一个开公司的朋友，朋友按15%的年利率给羽落支付利息。不过为了保险起见，他们商议好了，以朋友持有的某公司法人股票作为质押，如果朋友不能到期还款，可以立即将

股票过户到羽落名下。这样，羽落夫妻两人在保持较好居住条件和不影响生活质量的前提下，将20万元积蓄用于投资，一年可以获取收益3万元。而他们的房租一年还不到1万元。这就等于是羽落夫妻两人住着“不花钱”的房子，还年年有进项。

除了房子可以租以外，车子也可以租。如今关注车的人多，学车的人也多，但是有车的人却没那么多，任凭车价怎么降，我自不动心。其实有了驾照的“本本族”有自己的小算盘，他们买车的用途暂时还不是太大，也只有在节假日、外出旅游、走访亲友等情况下才会有用车的需求，买车并不划算，因此，选择租车。不过租车里面也有学问：节日租车应尽量提前预订。现在租赁公司虽然越来越多，但在用车旺季时还是很难满足众多租车人的需求，因此在春节、劳动节、国庆节等黄金周租车外出时，应尽量提前一个月联系预订，并交上定金，办理预订手续。而且在选车型的时候也要注意，多数汽车租赁公司一般以桑塔纳、富康、捷达等中低档轿车和面包车为主，如果租车是到风景区旅游，而且山路较多，那么，就应该考虑租用越野性能较好的旅行车；如果两个以上的家庭一起出游，可以合伙租辆面包车，既可以活跃出游气氛，又能节省费用。另外，要对车况做必要的了解，查看其轮胎等主要部件是否有问题，哪怕是一些细小的毛病也要当面和厂家说清楚，这样可以避免在退车的时候出现不必要的责任纠纷。按照租赁公司的规定，客户提前退租一般不退租赁费用或需要收取一定的违约金，过期交车时，过期部分的租金按原租金的200%收取。这样看来，不管是早了还是晚了都需要交钱，所以出行日期要计算准确，以免多交冤枉钱。

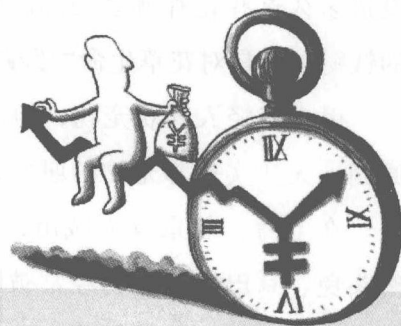
当然除了租房和租车以外，花鸟鱼虫这些不太起眼的小东西也可以租。现在人们越来越讲究生活品位，注重生活质量。很多家庭会买

一些花卉来美化室内环境、净化空气，可是自己又不太懂养护，所以没过多久这些花卉就会变得没有生机，直至枯萎死掉。这既浪费自己的钱财，又是对花草生命的践踏。所以有些精明的主妇开始考虑租花。

很多年轻人喜欢宠物，但由于住房条件有限以及没有时间照顾等原因，无法实现养宠物的愿望，于是宠物租赁商店成了他们的理想去处。在上海、北京等大城市，宠物出租店的生意很火爆，各种龙猫、狮头兔、京巴狗等宠物经常被顾客请到家里做客，特别是双休日，在家长的带领下，孩子们花一二十块钱就可以把一只漂亮的小花猫或者可爱的小白兔抱回家，过上一个快乐的周末。

不过租赁花卉、宠物等小的租赁品应该选择正规商家，因为租赁时商家会要求顾客交一定的押金，并且押金一般高于出租品的实际价值。如果选择的商家不正规，万一退租时人去楼空，押金也就泡汤了。无论是花卉还是宠物，都是有生命的特殊租赁品。如果这些租赁品出现疾病、虫害等异常情况，应及时和出租方联系，因为租赁公司规定，如果客户不及时告知，由此引发的损失将由客户承担。长期租赁的人可以办理会员卡，享受一定优惠。比如，一些花卉出租公司推出了“家庭绿化年卡”，办理这种优惠卡，可享受每月更新花卉、定期上门养护等服务，租花消费将更加物超所值。

6



第 6 堂课

银行里的学问

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



你了解银行吗

银行就在我们身边，可是人们并不完全了解银行究竟提供着哪些服务。

首先，为避免现金往来的风险，银行为我们提供薪水发放的服务。其次，银行还有不同种类的存款方式，如零存整取、活期储蓄、整存整取、支票存取、专项储蓄等。除了活期存款可以随时存取现金外，定期存款还有3个月、6个月、1年、2年、3年等不同的期限和利率档次，每个人可依照自己不同的需求进行选择。除了存款外，银行还提供贷款的服务，一般有消费性贷款，如汽车消费贷款、购房贷款等。此外，在银行可办理代缴转账。家里的水电费、电话费、手机费、信用卡消费的代缴等，都可由银行转账完成。汇款也是银行服务的一种，如要汇钱给别人或是转到某地，可以不必携带现金，直接将钱经过银行汇给对方。在此项服务中，银行只收取部分手续费，避免了携带现金的风险。如果你要买外国的货币，或需带汇票、旅行支票出国，也可以通过银行办理，回国之后如果用不完，仍然可以返给银行。

人们对银行的依赖越来越强，只要和钱有关，就会和银行发生关系。随着科技的发展，银行的服务项目也逐渐增多，相信在不久的将来，只要你能想象到的钱财之事，都可以通过银行来完成。

说起银行，就不能不提到支票。普通支票是生活的好帮手。

有人以为支票只是生意人的玩意儿，但在欧美，很多人上超级市场买东西或吃饭等日常生活花费也都用支票，很少会用到现金。事实上，支票和信用卡一样普及，是日常必需品。

如果用现金付款而没有拿收据或发票的习惯，就常会忘记款项的用途，以支票支付能避免这种不足。支票上有号码，可以写收受人的姓名及款项的用途，由于支票要经过银行，因此每一笔现金往来都会有记录，方便查询及对账。带现金会有遗失或被偷的风险，为安全起见，在付大笔费用时最好以支票支付，例如学费、保险费等，这样就免去了携带现金的麻烦。即使不慎遗失，也能够及时办理挂失手续，减少财产损失。一般来说，支票应是见票即付的，但大部分的人会以支票作为延迟支付的工具，开一个月的票，可以省一个月的利息。有些人还会使用远期支票向银行办理融资，称为客票融资。也就是需要现金时，将收到的远期支票送至银行，经银行分析核准后先行垫付，等支票兑现，扣除融资的利息，再将剩余的金额付给融资者。尽量以支票付款，这样做不但能够使资金安全、方便地交换，而且能够帮助你养成记账的习惯，做到有账可查。

和银行打交道，还要学会挂失。储户在银行或信用社的存款，唯一的凭据是银行存单或存折。支取存款时要凭存单或存折，如凭印鉴支取，还必须预留印鉴。一旦发现遗失，无论存折是否到期，都要持本人身份证或工作证、户口本、单位介绍信等，到银行办理挂失手续。办理手续时要说明遗失原因，并提供原存单或存折办理的时间、种类、金额、户名、账号及存入日期等有关情况，向原存款银行声明挂失止付。银行根据所提供的内容查找储蓄存单底卡，如存款确定未被领走，由储户填写“挂失申请书”，办理挂失止付手续。在办理手续七天后，由银行向储户补发新存折；凭印鉴支取的存单或存折挂失时，必须在挂失申请书上加盖印鉴。如存款在挂失前已被冒领，银行应协助查找，如未找到，银行不负责任。

另外，对死亡者存款申请挂失，不论是其配偶子女还是其他继承人，除以上手续外，还应有公安部门出具的合法继承人的证明。

小贴士

银行储蓄的细微规定，你了解吗

银行储蓄，在目前仍是大多数人的首选理财方式。但在银行储蓄中有一些细微的规定，影响着储户的利息所得。

在银行的规定中，各种存款以元为计算单位，元以下的角、分则不计息。存期是指从存入之日起，至取出的前一天为止，即存入当天计息，支取当天不计息。存款的天数按一个月30天，一年360天计算，不分大小平月。30日、31日视同一天，30日到期的存款31日来取不算滞后一天，31日到期的存款30日来取也不算提前一天。活期存款遇利率调整，不分段计息，而以结息日挂牌公告的活期存款利率计息。定期存款遇有利率调整，不受影响，仍按存入之日公布的利率计算。定期存款如部分提前支取，提前支取部分按支取日当天活期利率支付，剩余部分按存入时定期利率计算。定期存款如全部提前支取，都按支取日当天活期利息支付。定期存款到期未取的，除办理自动转存业务的以外，从到期之日起至支取日期间的利率，按支取日当天挂牌公告的活期存款利率计息。虽然这些规定对于小额存款的利息没有多大影响，但对于大额存款的利息所得，影响是很大的。



如何养成储蓄的习惯

个人理财，首先要有财可理。有些人收入不错，却常常无法积累自己的“第一桶金”，原因就在于不善理财，没能养成储蓄的好习惯。事实上，大多数人的实际储蓄额要少于他们能够存储的数目，这和一个

人钱财的数量或者是宏观经济形势没有关系，跟人们对钱的管理有关。

那么如何应付这种存不了钱的状况，让自己渐渐积累起财富呢？

1. 开立存款账户

找寻一家自己还没有开户的银行，开立一个存款账户。记住只是开立一个账户，不要申请该行的任何一种储蓄卡。然后开始往存款账户里存钱，数量不限，但需要常常保持对这个账户的关心。

2. 定期存款

从个人的工资账户上取出 10 元、20 元或是 50 元，总之不用太多，存入新开立的存款账户中。给自己一段过渡时间去适应这种可支配现金比以往减少了的生活，看看有什么改变。2～3 个月后，增加每次从工资账户中取出的金额。

3. 以少起步

刚开始只需储蓄自己收入的 10%，然后再慢慢增多，千万不要因为可能做不到就放弃。培养一个良好的储蓄习惯和坚持存钱要远远好于偶尔一次存入一大笔钱。

4. 积少成多

每天从钱包里拿出 5 元或 10 元钱，放进一个信封，每月把信封里积攒的一定数目的钱存入存款账户中。假定每天存 10 元，每月就是 300 元，一年就是 3600！

5. 节省账单支取

核查信用卡的对账单，看看每周用信用卡支付了多少钱，如果有可能，减少每月从信用卡中支取的金额，也就是说“手紧一些”。每到月末，将省下的钱存入存款账户中。

6. 制定

存钱的最终目的是为了实实现个人目标。个人理财者首先要关注自己为什么要存钱：是想换一所大点的房子，还是买一辆小汽车？是为了你的宝宝，还是想读书深造？总之，把目标统统写下来，然后贴在冰箱、厨房、餐桌等任何经常看到的地方，提醒自己时常想起自己的目标。要知道，现在花掉的钱与日后要花的钱有着本质的区别，后者常被称做储蓄，而这些写在纸上的目标会增加存钱的动力。

小贴士

存款时选择什么样的品种最划算

如果不是急用，不要轻易将已存入银行一段时间（尤其是存期过半年）的定期存款随意取出。

如果定期存款已经到期，应根据对利率水平、利率走势及存款的利息收益率的比较，结合自己的实际情况选择合适的利率。

在利率水平较高，或当期利率水平可能高于未来利率水平，即利率水平可能下调的情况下，对那些不具备灵活投资时间（如每天早出晚归的上班族）的人来说，继续转存定期储蓄是较为理想的。

在市场利率水平较低或利率有可能调高的情况下，对于已到期的存款，可选择期限较短的储蓄品种继续转存，或等存款利率上调后，再将到期的短期定期存款改存为期限较长的储蓄品种。总之，只需储户根据利率水平及变动趋势进行合理的分析判断，并结合本人的实际情况较好地选择储蓄品种，就能够在一定程度上规避利率波动的风险，从而获取较高的收益。



制订合理的储蓄计划

莹莹和小文是好友，两人的薪水差不多。但小文每个月开销不大，薪水总是在银行定存，莹莹则喜欢买衣服，钱常常不够花。三年下来，小文存了三万，而莹莹只有一些过时的衣服。其实小文很早就有“聚沙成塔”的想法，希望储蓄能帮助自己将小钱累积成大的财富，但一直未实现。

一般来讲，储蓄的金额应为收入减去支出后的预留金额。在每个月发薪水的时候，应先计算好下个月的固定开支，除了预留一部分“可能的支出”外，剩下的钱以零存整取的方式存入银行。零存整取即每个月在银行存一个固定的金额，一年或两年后，银行会将本金及利息结算，这类储蓄的利息率比活期要高。将一笔钱定存一段时间后，再连本带利一起领回是整存整取。与零存整取一样，整存整取也是一种利率较高的储蓄方式。

也许有人认为银行储蓄利率的意义不大，其实不然。在财富积累的过程中，储蓄的利率高低也很重要。当我们放假时，银行也一样在算利息，所以不要小看这些利息，一年下来也会令你有一笔可观的收入。仔细选择合适的储蓄利率，是将小钱变为大钱的重要方法。

储蓄是最安全的一种投资方式，这是针对储蓄的还本、付息的可靠性而言的。但是储蓄投资并非没有风险，主要是指因为利率相对通货膨胀率的变动而对储蓄投资实际收益的影响。不同的储蓄投资组合会获得不同的利息收入。储蓄投资组合的最终目的就是获得最大的利

息收入，将储蓄风险降到最低。

合理的储蓄计划围绕的一点就是“分散化原则”。首先，储蓄期限要分散。即根据家庭的实际情况，安排用款计划，将闲余的资金划分为不同的存期，在不影响家庭正常生活的前提下，减少储蓄投资风险，获得最大收益。其次，储蓄品种要分散。即在将节余资金划分期限后，对某一期限的资金在储蓄投资时选择最佳的储蓄品种搭配，以获得最大收益。最后，到期日要分散，即对到期日进行搭配，避免出现集中到期的情况。

每个家庭的实际情况不同，适合的储蓄计划也不尽相同，下面以储蓄期限分散原则来看下常用的计划方案。

一是梯形储蓄方案。也就是将家庭的平均节余资金投放在各种期限不同的储蓄品种上。利用这种储蓄方案，既有利于分散储蓄投资的风险，也有利于简化储蓄投资的操作。运用这种投资法，当期限最短的定期储蓄品种到期后，将收回的利息投入到最长的储蓄品种上，同时，原来期限次短的定期储蓄品种变为期限最短的定期储蓄品种，从而规避了风险，获得了各种定期储蓄品种的平均收益率。

二是杠铃储蓄方案。指将投资资金集中于长期和短期的定期储蓄品种上，不持有或少量持有中期的定期储蓄品种，从而形成杠铃式的储蓄投资组合结构。长期的定期存款，其优点是收益率高，缺点是流动性和灵活性差。而长期的定期存款之所短恰好是短期的定期存款之所长，两者正好各取所长，扬长避短。

这两种储蓄方案是利率相对稳定时期可以采用的投资计划。在预测到利率变化时，应及时调整计划。如果利率看涨时，选择短期的储蓄品种去存，以便到期时可以灵活地转入较高的利率轨道；如果利率看低时，可以选择存期较长的储蓄存款品种，以便利率下调时，你的存款利率不变。

小贴士

提前支取定期储蓄如何处理

生活中常常有意想不到的事情发生。如果你存了一笔定期储蓄，在还不到期时急着用钱怎么办？

一般来说，定期储蓄在存入时约定存期，没有到期一般不得支取。但储户如遇特殊情况确需支取的，银行也准予办理。

储户办理提前支取时要带存单和身份证件，凭印鉴支取的还要加盖预留印鉴，然后到银行办理提前支取手续。如果由他人代办，代办人还要带上自己的身份证件。

提前支取的利率按支取时挂牌活期储蓄利率计息。假若储户不打算全额提前支取，也可以办理部分提前支取，剩余部分银行另开给新存单，并按原存款日期和利率计算利息，不会影响这部分存款的利息收入。



如何挖掘储蓄品种的潜力

在大众还是将储蓄作为投资理财的重要工具的时期，储蓄技巧就显得尤为重要，它将使储户的储蓄收益实现最佳化。下面对目前银行开办的储种一一进行盘点，介绍如何挖掘储蓄品种的潜力。

1. 活期储蓄潜力挖掘

活期存款用于日常开支，灵活方便，适应性强。一般应将月固定收入（例如工资）存入活期存折作为日常待用款项，以便日常支取（水电、电话等费用从活期账户中代扣代缴支付最为方便）。对于平常

大额款项进出的活期账户，为了让利息生利息，最好每两个月结清一次活期账户，然后再以结清后的本息重新开一本活期存折。

2. 整存整取定期储蓄潜力挖掘

在高利率时期，存期要“中”，即将五年期的存款分解为一年期和两年期，然后滚动轮番存储，如此可生利而收益效果最好。

在低利率时期，存期要“长”，能存五年的就不要分段存取，因为低利率情况下的储蓄收益特征是存期越长，利率越高，收益越好。

对于那些较长时间不用，但不能确定具体存期的款项最好用“拆零”法，如将一笔5万元的存款分为0.5万元、1万元、1.5万元和2万元4笔，以便视具体情况支取相应部分的存款，避免利息损失。

要注意巧用自动转存（约定转存）、部分提前支取（只限一次）、存单质押贷款等手段，避免利息损失和亲自跑银行转存的麻烦。

3. 零存整取定期储蓄潜力挖掘

由于这一储种较死板，最重要的技巧就是“坚持”，绝不可以连续漏存。

4. 存本取息定期储蓄潜力挖掘

与零存整取储种结合使用，产生“利滚利”的效果。即先将固定的资金以存本取息方式定期存起来，然后将每月的利息以零存整取的方式储蓄起来。

5. 定活两便存储潜力挖掘

定活两便存储主要是要掌握支取日，确保存期大于或等于3个月，避免利息损失。

6. 通知储蓄存款存储潜力挖掘

通知存款最适合那些近期要支用大额活期存款但又不知道支用的确切日期的储户，要尽量将存款定为7天的档次。

7. 教育储蓄存储潜力挖掘

开户时储户与金融机构约定每月固定存入的金额，分月存入，但允许每两月漏存一次。只要利用漏存的便利，储户每年就可以减少6次跑银行的劳累，也可适当提高利息收入。

我们在挖掘这些储蓄品种潜力的时候，要注意以下几个问题：

只采用活期存款收益是最低的。有的人仅仅为了方便支取就把数千元乃至上万元都存入活期，这种做法当然不可取。有的人为了多得利息，把大额存款都集中到了三年期或五年期以上，而没有仔细考虑自己预期的使用时间，盲目地把余钱全都存成长期。如果急需用钱，就必须办理提前支取，从而出现了“存期越长，利息越吃亏”的现象。

针对这一情况，银行规定，对于提前支取的部分按活期算利息，没提前支取的仍然按原来的利率计算。所以我们应根据不同的情况选择存款期限和类型，不是存期越长越划算。

小贴士

提前还贷怎样才能少还利息

现实生活中，有些人是因为资金周转不开而向银行贷款，等过一段时间资金周转开来便没有继续贷款的必要了，此时他们就会考虑提前还贷。

但是，怎样提前还贷才是比较合理的呢？

我们可以先来看一下银行计算贷款利息的方式：

例如，某人贷款30万元，贷款期限30年（360个月），贷款年利率为5.58%（月利率为4.65‰），由按月等额还款的计算公式可知月还款额为1718.46元。此时，借款人获得贷款后第一个月应还利息为： $300000 \times 4.65\text{‰} = 1395$ 元，借款人获得贷款后第一个月所还本金为： $1718.46 - 1395 = 323.46$ 元，借款人第一个月还款后剩余贷款本金为：

$300000 - 323.46 = 299676.54$ 元, 借款人获得贷款后第二个月应还利息为:
 $299676.54 \times 4.65\% = 1393.50$ 元, 借款人获得贷款后第二个月所还本金
为: $1718.46 - 1393.5 = 324.96$ 元, 借款人第二个月还款后剩余贷款本金为:
 $299676.54 - 324.96 = 299351.58$ 元, 以后各月的还款依此类推。

从上面的例子可以看出, 贷款利息是随着本金的不断减少而相应下降的。因此, 还贷人提前还款时间越早, 还款额越大, 少还的利息也就越多。



储蓄之外的银行理财品种

你去银行, 是否只是存取钱? 如果是这样, 那么你就浪费了银行的很多服务功能。别的不说, 只说银行理财产品的种类, 除了储蓄外, 你还知道什么?

1. 按标价货币分类

(1) 外币理财产品

外币理财产品的出现早于人民币理财产品, 结构多样, 创新能力很强。外资银行凭借自身强大的海外投资能力, 在这一领域表现得极其活跃, 并提供了多种投资项目, 如新兴市场股票、奢侈品股票篮子、水资源股票篮子等, 帮助投资者在风险相对较低的情况下, 把握资本市场的投资热点。

(2) 人民币理财产品

伴随近年来银行理财市场的蓬勃创新, 各家银行将投资品种从国债、金融债和央行票据, 延伸至企业短期融资券、贷款信托计划乃至新股申购等方面。在差异性创新方面, 流动性长短不一, 风险性则由

保最低收益到保本再到不保本，品类齐全。

（3）双币理财产品

根据货币升值预期，将人民币理财产品 and 外币理财产品进行组合创新。

2. 按收益类型分类

银行理财产品的收益类型，即相应银行理财产品是否保证或承诺收益，这对产品的风险收益影响很大。

（1）保证收益类

保证收益类理财产品是比较传统的产品类型，按照收益的保证形式，可细分为以下两类：

①收益率固定

银行按照约定条件，承诺支付固定收益，银行承担由此产生的投资风险。若客户提前终止和约，则无投资收益；若银行提前终止和约，收益率按照约定的固定收益计算，但投资者将面临一定的再投资风险。

②收益率递增

银行按照约定条件，承诺支付最低收益并承担相关风险，其他投资收益由银行和客户共同承担。若银行提前终止和约，客户只能获得较低收益，且面临高于固定收益类产品的再投资风险。

（2）非保证收益类

该产品又分保本浮动收益类和非保本浮动收益类两种。

①保本浮动收益

保本浮动收益类产品指商业银行根据约定条件向客户保证本金支付，依据实际投资收益情况确定客户实际收益，本金以外的投资风险由投资者承担的理财产品。此类产品将固定收益证券的特征与衍生交易的特征有机结合，是我们常说的“结构型理财产品”。例如，2008年3月，东亚银行推出一款名为“聚圆宝8”的理财产品。该产品提供

到期日 100% 投资本金保证, 并根据 1.5 年后结算日牛奶及小麦两者中的最逊色商品的表现 (即收市价相对其开始价格而言) 来厘定到期投资收益。

②非保本浮动收益

非保本浮动收益类产品指商业银行根据约定条件和实际投资情况向客户支付收益, 并且不保证本金安全, 投资者承担投资风险的理财产品。例如, 招商银行 2008 年 2 月推出的“金葵花”新股申购 17 期理财计划, 产品期限为 9 个月, 持有到期的预期年收益率为 7% ~ 20%, 收益上不封顶。

3. 按照投资方式分类

(1) 打新股产品

顾名思义, 此类产品就是集合投资者资金, 通过机构投资者参与网下申购提高中签率, 以达到投资目的。打新股产品是中资银行的专利。2007 年, 几乎所有的中资银行都推出了打新股的理财产品。

(2) 债券类型产品

主要投资于国债、政策性金融债等低风险产品, 是风险最低的银行理财产品之一。

(3) 结构性理财产品

结构性理财产品将产品本金及回报与信用、汇率甚至是商品价格波动相联动, 以达到保值和获得更高收益的目的, 收益率是浮动的。结构性产品收益率在银行理财产品中是最高的, 一般收益率能达到 10% 左右, 有些甚至能达到 30% ~ 40%。结构性理财产品中, 目前与股票、基金挂钩的理财产品收益率相对更高, 是结构性理财产品的领跑者。但由于风险高, 收益的不确定因素也很多。

(4) 信托类理财产品

银行信托类理财产品通常将投资者的资金集中起来, 打包委托给

信托公司，贷款给公司或项目。一般来说，银行在发行这类理财产品时，基本上没有什么风险，因为银行会选择信誉好、风险小的公司或者项目发放贷款。由于2008年银行信贷从紧，企业贷款越发艰难，因此银行通过发行信托类理财产品和票据“变相”贷款的意愿很可能加强。贷款类理财产品会迎来一个新的投资热点。

（5）QDII 理财产品

取得代客境外理财业务资格的商业银行接受投资者的委托，将人民币兑成外币，投资于海外资本市场，到期后将本金及收益结汇后返还给投资者。中资银行在打新股产品上风光无限，而外资银行在QDII产品上显现了其优势，这种优势体现在2007年QDII产品的发行数上。2007年，外资银行发行的QDII产品数占到全部QDII产品数的74.3%。外资银行这类产品之所以吸引国内投资者，一个重要原因在于其产品设计灵活，亮点多。比如，渣打银行设计的一款产品在风险规避方面通过期权等衍生工具的运用，能够将汇率风险等基本规避，而很多中资银行在设计上缺陷明显，风险暴露突出。

在了解到这些理财品种后，还要知道目前这些品种存在的缺陷，具体表现在以下几方面：

1. 重产品推销，轻理财规划

现在很多银行的个人理财客户经理扮演的不是理财规划师的角色，而是银行产品的高级推销员。银行一般会给每个客户经理分配一定的产品销售指标，且任务的完成与客户经理的收入挂钩。这就使得客户经理们必须想办法在规定的时间内完成销售任务。

2. 风险提示不足，蕴涵潜在风险

银行个人理财客户经理的一个重要职责，就是根据客户的风险承受能力 and 未来希望达成的财务目标，为客户设计出不同的投资组合，

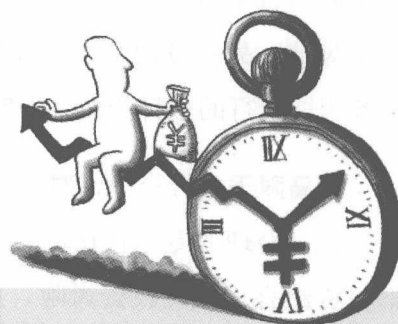
通过投资组合分散投资风险。然而，一方面由于银行个人理财客户经理主要来自银行内部，运用不同类型的投资产品进行投资组合的能力有所欠缺；另一方面，客户经理背负着营销指标，往往会尽力向客户推荐当期银行的主打产品，不能为客户尽责提示风险。

3. 局限于本行产品，对市场整体状况不甚了解

客户经理的专家作用理应体现在合理引导客户根据市场的变化调整投资组合，规避投资风险，达到投资理财的目的。一个好的客户经理完全可以利用自身的信息优势，把握市场大的发展方向，为客户提出合理建议，而不应仅局限于向客户推荐本行的产品，忽视市场环境的变化。

4. 只关注本行的个人理财产品，忽略了对其他行理财产品的认知

客户很希望能通过自己的客户经理获得市场上相关产品或其他银行产品的信息，但银行的个人理财客户经理往往只能够提供本银行的产品，对于非本银行或非本行代理的金融产品了解较少，这成为制约客户充分了解个人理财产品综合收益的一个瓶颈。



第7堂课

向“钱”线挺进

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



养只金“基”下“金”蛋

在所有的投资项目中，利润与风险都是成正比的：炒股获利最多，但风险最大；储蓄获利较少，但风险也最小。如果把股票与储蓄的优势集中在一起，采取“取长补短”的形式，就形成基金的优势了。

有人说，基金很像股票，有“准股票”之称。但是，两者之间也有很多不同之处，主要表现在以下几个方面：

1. 具有不同的权限

股票投资者对股票发行公司具有一定的直接管理权限。而基金投资者与基金的投资对象则没有直接关系，不能对其具体的经营活动进行干预。

2. 具有不同的逆返性

股票发行后，只能在证券交易市场上流通，不可逆返发行股票的公司；基金则正好相反，封闭型基金在发行之后一定的年限内可以返还给基金管理公司，退回自己的本金，开放型基金则可以随时逆返。

3. 不同的获利水平

基金投资与股票投资一样，都可以根据投资对象的实际业绩获取分红，并使分红升值。但二者却具有不一样的获利水平和稳定性：股票投资获利来源于股票二级市场的价格波动水平，与股票发行公司的经营状况密切相关；投资基金与投资股票相比，投资者每年都可根据其投资的份额获取相对稳定的收益。但是，基金获利并不像股票那样能够获取较多利润。

4. 具有不同的风险度

股票投资受其所投资的公司经营效益及市场状况影响，在所有投资形式中是风险最大的。与其相比，投资基金则可以通过平摊的方式最大限度地规避风险。投资股票主要是投资者直接与上市公司打交道，其盈亏直接关系到投资者的收益状况；投资基金则不同，是投资者委托基金管理公司向股票或其他方面投资，这样，就可以节约交易成本，提高投资收益。

基金往往能够明确告诉投资者这类基金将投向何处，赢利是多还是少，风险是大还是小。投资者想赢利多少，想担多大风险，完全可以凭借自己的要求选择不同种类的基金。

通常，当基金规模较大时，往往可以通过分散投资来减少投资风险，也可以在一些政策和交易费用上得到许多优惠，降低交易成本；当基金规模较小时，能迅速从一个投资品种转向另一个投资品种，表现出极大的灵活性。规模较小的基金往往有可能买到升值潜力较大的小型公司股份，从而获得较大的投资收益。

一般而言，从获利方式看，基金可以分为以下三类：

1. 追求资本收益最大化的成长型基金

这类基金往往投资于刚兴起的行业或发展前景广阔的企业。一般能获得相对较多的收益，但这类基金在当期或短期内收入可能较少。

2. 确保收益稳定的收入型基金

这类基金主要投资于能带来稳定当期收入的各种有价证券。一般能获得较稳定的当期收入，风险低。

3. 收益均衡型基金

这类基金主要以当前有较稳定收益且又有长期发展前景的公司股票为投资目标。通常既能提高当期收入，又能使资本收益实现长期增

长，其风险处于成长型与收入型两类基金之间。

如果你想买基金，有三要素必须遵循：

1. 投资原则的建立

投资原则因人而异，主要包括投资的目的性、时间的长久性、风险的承受力。

投资的目的是什么？是为了退休养老，还是子女念书，或是购置房屋？不同的目的直接关系到投资策略的制订。时间的长久性是指你可以在多长时期内无须迫于压力而动用投资资产。风险承受力表明你所能容忍的价格波动性，即股市的频繁涨跌不会干扰你的正常生活。

2. 投资理念的确定

正确的基金投资理念包括指数化投资、分散化投资及长期性投资。指数化投资是指要丢掉战胜市场的幻想，放弃那些无谓的尝试和努力，根除寻求一夜暴富及市场投机的不良心理，从而养成正确与健康的投资心态。投资分散化永远是“放之四海而皆准”的至理名言。它既能提高投资收益的稳定性与可靠性，又会降低价格波动性与投资风险性。同时，应恪守长期投资的理念，避免频繁买卖。

3. 投资计划的制订与实施

投资者确立自己的投资原则，找到适合自己的投资方向的过程也就是投资计划的制订过程。接下来就是要严格恪守自己制定的投资方针，定期审视投资组合的结构变化，决定是否需要进行局部调整来保持既定的“收益与风险”结构。

市场的涨跌变化可能会使投资组合严重偏离原有架构，投资者也可能需要根据自身的因素来重新确定自己的投资目标与风险承受力，因此定期调整投资计划是很有必要的。



富贵险中求——股票

对于很多人来说，股票已经非常熟悉了，翻开报纸、打开电视、浏览网页的时候，都能够看到连篇累牍的股票信息。在股市中，有太多荣辱浮沉的故事，尤其对中国股市而言，各种悲喜故事就更多了。当然，这并不是说在中国就不能进行股票投资，只是说对于没有掌握投资规律的人而言，如果想要进行股票投资，不仅要小心谨慎，还须先给自己上一课。

如果你是刚刚入市的新股民，一定要遵守以下 10 大守则：

1. 入市初期，不要立即实盘操作。
2. 不要借债，不要透支。
3. 不要听小道消息炒股。
4. 不要对股市期望过高。
5. 要重视修身养性。
6. 认真系统地学习相关知识。
7. 不要有侥幸的赌博心理。
8. 坚强不屈，百折不挠。
9. 勇于认错，知错就改。
10. 要有风险意识。

知道了这 10 大守则后，如何适当地买入并卖出自己的股票呢？股市受战争、政治及一些意外因素影响很大，但这些因素对股市的影响是一时的。在国家稳定时期，购买时机是占重要地位的。股市上有句谚语：“不要告诉我什么价位买，只要告诉我买卖的时机，就会赚大

钱。”因此对于股票投资者来说，选择买入时机是非常重要的。买入时机因投资时期长短、资金多少等因素有所不同，但也是有规律可循的。

1. 当有坏消息如利空消息等传来时，由于投资者的心理作用，股价下跌得比消息本身还厉害时，是买进的良好时机。

2. 股市下跌一段时间后，长期处于低潮阶段，但已无太大下跌之势，而成交量突然增加时，是逢低买进的佳时。

3. 股市处于盘整阶段，不少股票均有明显的高档压力点及低档支撑点可寻求，在股价不能突破支撑线时购进，在压力线价位卖出，可赚短线之利。

4. 企业投入大量资金用于扩大规模时，企业利润下降，同时项目建设中不可避免地会有问题发生，从而导致很多投资者对该股票兴趣减弱，股价下跌，这是购进股票的良好时机。

5. 资本密集型企业，采用了先进生产技术，生产率大大提高，在利润大大提高的时候，是购买该上市股票的有效时机。

选择好的时机买进股票难，但在好的时机卖出股票更难，因此，卖出股票也必须掌握一定的技巧，否则不仅不能赚钱，还可能无法脱手。以下几种情况是卖出的好时机：

1. 买进股票一周后，价格上涨了 50% 以上，此时出售，投资收益率远高于存款利率。应当机立断，该出手时就出手。

2. 长期上涨的行情，要适可而止，切莫贪心，赚一倍即出手。

3. 突然涨价的股票，并且涨幅较大，应立即脱手。在这种情况下，股价很可能受大户操纵，若不及时出售，一旦大户抛售完手中的股票就将悔之晚矣，再想卖出就困难了。

4. 股价上涨后，行情平稳之际宜卖出股票；成交量由增转减时，宜卖出股票。

5. 视具体情况而定，对各种不同类型的股票加以灵活对待。

另外，在确定何时买股票之前，选买点的重点是选择止损点。即在你进场之前，你必须很清楚地知道在何止损点离场。

炒股是一门很深的学问，只有在实践中练习才能游刃有余。



一场游戏一场梦——期货

期货的英文为 Futures，是由“未来”一词演化而来，其含义是：交易双方不必在买卖发生的初期就交收实货，而是共同约定在未来的某一时候交收实货，因此中国人就称其为“期货”。

下面我们介绍一些常见的期货品种：

1. 黄金期货

针对黄金现货推出的一种期货合约。具体来说，就是指以国际黄金市场未来某时点的黄金价格为交易标的的期货合约，投资人买卖黄金期货的盈亏，是由进场到出场两个时间的金价价差来衡量，契约到期后则是采用实物交割。黄金期货是保证金交易，而股票和其他现货都是全额交易。保证金交易最大的特点就是杠杆效应，比如可以用10%的资金做100%的投资。黄金期货推出后，满足了各种不同投资主体对黄金保值增值、套利及投机等方面的需求，充分发挥黄金期货的避险功能。

黄金期货合约最低交易保证金比例为合约价值的7%，上市交易初期暂定为9%的比例收取；涨跌停板幅度为不超过上一交易日结算价 $\pm 5\%$ 。不能进行实物交割，当进入期货交割月时，自然人投资者无论对价格判断对与错，都得平仓，即便亏损了，也不可能把黄金提走了事。参与黄金期货交易时，投资者需要注意，期货交易采取保证金方

式，其杠杆作用不仅使赢利放大，还使亏损成倍放大。当亏损发生时，由于风险控制不力，投入的资金有可能血本无归。

参与黄金期货交易的唯一合法途径是通过上期所经纪会员参与交易。上期所会员没有二级代理，除上期所的期货经纪会员以外，任何单位和个人都没有资格办理投资者开户业务并代理投资者进行黄金期货交易。

世界上大部分黄金期货市场交易内容基本相似，主要包括保证金、合同单位、交割月份、最低波动限制、期货交割、佣金、日交易量、委托指令。我们在这里就不详细介绍了。

2. 大豆期货

针对大豆推出的期货合约。它也是最早诞生的期货品种之一。19世纪30年代至40年代，随着美国中西部大规模开发，芝加哥因毗邻中西部平原及密西根湖，从一个名不见经传的小村落发展成重要的粮食集散地。我国最早推出的期货品种之一也是大豆期货，它的交易一直十分活跃。现在，大连商品交易所已成为仅次于芝加哥期货交易所的全球第二大大豆期货市场。由于中国是全球最重要的大豆进口国，因此大连大豆期货价格也成为全球大豆贸易的一个重要指标性价格，对芝加哥期货交易市场具有重要的影响力。

作为世界贸易最活跃的农产品，大豆价格是世界粮食价格走势的领头羊，所以大豆期货成为投资粮食产品的指标性价格。由于地球环境被破坏，造成世界气候条件恶化，增加了农业生产的不稳定性，加剧了农产品价格的波动性。另外，石油价格的上涨推升农业生产和交通运输成本，农产品价格走势受到越来越广泛的关注。

以投资一揽子基础商品为目标的国际指数基金近年来在农产品期货市场格外活跃，市场交易比重明显提高。大豆期货因其价格走势的领先性和更高的波动性格外受到投资者的青睐。

如果你想投资期货，但是还从未实际操作过，那么下面的知识是你应该知道的。

1. 开户需要具备的条件

(1) 具有完全民事行为能力（一般是 18 周岁以上）。

(2) 有与进行期货交易相适应的自有资金或者其他财产，能够承担期货交易风险。

(3) 有固定的住所。

(4) 符合国家、行业的有关规定。

2. 开户需准备的材料

客户开户必须携带本人有效身份证及银行卡或存折，到期货公司或者当地营业部办理，或在有期货公司或营业部员工在场的任何地方办理。

客户签订《期货公司合同文件》，并如实填写《期货市场投资者开户登记表》。《期货公司合同文件》中涉及的非开户人的其他人员，也必须亲自在现场办理相关手续。客户及合同所涉及的其他人员的身份证须复印存档，作为合同附件。

客户在开户时必须填写《结算账户登记表》。

期货经纪公司客户服务部根据客户填写的《期货市场投资者开户登记表》和提供的身份证复印件，申请交易所的交易编码。

期货经纪公司客户服务部为客户开通交易权限，设定初始交易密码，向客户出具《风险揭示声明书》和《期货交易规则》，向客户说明期货交易的风险和期货交易的基本规则。在准确理解《风险揭示声明书》和《期货交易规则》的基础上，由客户在《风险揭示声明书》上签字、盖章。

期货经纪机构与客户双方共同签署《客户委托合同书》，明确双方

权利义务关系，正式形成委托关系。

期货经纪机构为客户提供专门账户，供客户从事期货交易的资金往来，该账户与期货经纪机构的自有资金账户必须分开。客户必须在其账户上存有足额保证金后，方可下单。

3. 选择合适的交易方式

期货的交易方式有很多种，既有传统的方式，也有随着科学技术的进步而新增的交易方式。我们在交易的过程中首先要了解有哪些方式，然后再根据自己的情况进行选择。

一般说来，传统的交易方式有书面方式和电话方式。书面方式是客户在现场填写交易指令单，通过期货经纪公司的盘房接单员将指令下达至交易所；电话方式是客户通过电话将指令下达给期货经纪公司的盘房接单员，接单员在同步录音后再将指令下达至交易所。

随着计算机技术的进步，期货经纪公司除提供上述交易方式之外，现在又增加了电子化交易方式：

(1) 计算机自助委托交易。有些地方也叫“热自助委托交易”。指客户在交易现场，通过电脑（该电脑通过期货经纪公司的服务器与交易所交易主机相连接）进行交易。这种方式和后面要讲的网上交易都是利用电脑，但是两者有很大区别，读者要注意区分。

(2) 电话语音委托交易。客户通过电话键盘将交易指令转化为计算机命令，再由计算机传输给交易所主机。由于其操作过程非常烦琐，必须按照提示语音分步骤完成，每个步骤之间还有等待，操作起来很麻烦，也很费时。所以，即使有一些期货经纪公司推出了这种交易方式，实际使用的人也不多。

(3) 网上交易。利用互联网进行交易。由于网上交易不受地域限制，具有成交及回报快、准确率高、成本低等优点，故深受交易者和期货经纪公司的欢迎，也是目前推广速度最快的一种交易方式。但是

在网上交易的时候要注意定期维护电脑及互联网设备,采用防病毒及防黑客产品,妥善保管个人资料,及时分析各种信息,准备备用交易委托方式等,以防范电子化交易可能出现的各种风险。

总之,新的交易方式虽然便捷也更人性化,但可能会因计算机系统或通讯传输系统出现一些额外的风险。因而,客户如果选择电子化交易方式,期货经纪公司会要求客户在签署《期货经纪合同书》的同时,签订《电脑自助委托交易补充协议》、《网上期货交易风险揭示书》、《网上期货交易补充协议》等相应的协议。这些协议大概列举了一些可能出现的风险,有些条款也注明了公司可能不承担责任的情况,所以客户在签订时一定要仔细阅读,了解相应的规则。

4. 期货交易的结算方式

在期货市场中,了结一笔期货交易的方式有三种:对冲平仓、实物交割和现金交割,相应的也有三种结算方式。

(1) 对冲平仓。对冲平仓是期货交易最主要的了结方式,期货交易上的绝大多数合约都是通过这一方式进行了结的。结算公式:

赢利 = (卖出价 - 买入价) × 合约张数 × 合约单位 - 手续费

亏损 = (买入价 - 卖出价) × 合约张数 × 合约单位 - 手续费

(2) 实物交割。在期货交易中,虽然利用实物交割方式平仓了结的交易很少,只占合约总数的1%~3%,然而正是由于期货交易的买卖双方可以进行实物交割,这一做法确保了期货价格真实地反映出所交易商品的实际现货价格,为套期保值者参与期货交易提供了可能。因此,实物交割是非常重要的。结算方式是:卖方将货物提单和销售发票通过交易所结算部门或结算公司交给买方,同时收取全部货款。

(3) 现金结算。只是很少量的期货合约到期时,采取现金清算而不是实物交割。



造就亿万富翁的“摇篮”——外汇

任何东西通过比较后就会产生差别。对商品来说，有了差别就会产生差价，而有差价就有获利的空间。货币同样如此，外汇投资就是获取不同货币之间的差价。近年来，随着经济的进一步发展，投资外汇成了造就亿万富翁的有效途径。

外汇市场的外围环境比较公正、透明而且交易量很大，国际市场一天交易 10000 多亿美元，谁都无法操控，就是政府的干预也只能起到短期作用，长期或中期的趋势是左右不了的，这是股市无法比的。再有，一种货币的背后是一个国家，而一只股票的背后是一个公司，两个背景孰大孰强不言而喻。

另外，任何一种货币一年的波动都不像股票那么大，就算做即期套牢了，一年最多损失 10%，不会像股票跌得那么惨。

现在手中持有外币的人越来越多了，但是外币的存款利率是非常低的，可以通过外汇买卖提高手中外汇的收益率。

在外汇交易中，一般存在着这样几种交易方式：即期外汇交易、远期外汇交易、外汇期货交易、外汇期权交易。

1. 即期外汇交易

即期外汇交易又称为现货交易或现期交易，是指外汇买卖成交后，交易双方于当天或两个交易日内办理交割手续的一种交易行为。即期外汇交易是外汇市场上最常用的一种交易方式，即期外汇交易占外汇交易总额的大部分。主要是因为即期外汇买卖不但可以满足买方临时

性的付款需要，还可以帮助买卖双方调整外汇头寸的货币比例，以避免外汇汇率风险。

2. 远期外汇交易

跟即期外汇交易相区别的是远期外汇交易，指市场交易主体在成交后，按照远期合同规定，在未来（一般在成交日后的3个营业日之后）按规定的日期交易。远期外汇交易是有效的外汇市场中必不可少的组成部分。20世纪70年代初期，国际范围内的汇率体制从以固定汇率为主导向以浮动汇率为主导变化，汇率波动加剧，金融市场蓬勃发展，从而推动了远期外汇市场的发展。

3. 外汇期货交易

随着期货交易市场的发展，原来作为商品交易媒介的货币（外汇）也成为期货交易的对象。外汇期货交易就是指外汇买卖双方于将来时间（未来某日），以在有组织的交易所内公开叫价（类似于拍卖）确定的价格，买入或卖出某一标准数量的特定货币的交易活动。这里，有几个概念读者可能有些模糊：一是标准数量，指特定货币（如英镑）的每份期货交易合同的数量是相同的，如英镑期货交易合同每份金额为25000英镑；二是特定货币，指在合同条款中规定的交易货币的具体类型，如3个月的日元，6个月的美元等。

4. 外汇期权交易

外汇期权常被视做一种有效的避险工具，因为它可以消除贬值风险以保留潜在的获利可能。上面我们介绍的远期外汇交易，其外汇的交割可以是特定的日期（如5月1日），也可以是特定期间（如5月1日至5月31日）。但是，这两种方式双方都有义务进行全额的交割。外汇期权是指交易的一方（期权的持有者）拥有和约的权利，并可以决定是否执行（交割）和约。如果愿意的话，和约的买方（持有者）

可以听任期权到期而不进行交割。卖方毫无权利决定合同是否交割。

目前,我国使用最多的还是个人外汇买卖业务,就是委托有外汇经营权的银行,参照国际金融市场现时汇率,把一种外币买卖成另一种外币的业务,利用汇率的波动低买高卖,从中获利。

凡持有本人身份证,并在有外汇经营权的银行开立个人外币存款账户或持有外钞的个人,都可以在有外汇经营权的银行委托其办理买卖业务。个人外汇买卖业务对想让手中外汇增值的投资者来说有很多好处,不仅可以将手中持有的利息较低的外币买卖成另一种利息较高的外币,从而增加存款利息收入,而且可以利用外汇汇率的频繁变化,赢得丰厚的汇差。

但是,投资者也应该清醒地看到外汇投资往往伴随着一定的汇率及利率风险,所以必须讲究投资策略,在投资前最好制订一个简单的投资计划,做到有的放矢,避免因盲目投资造成不必要的损失。



保命防身——黄金

从古到今,无论在中国还是外国,都流传着许多关于黄金的传奇故事。黄金有着令人无法抗拒的诱人魔力,它是财富与奢华的象征。

黄金不仅有商业价值,而且有美学价值。正因为如此,黄金投资有着它独特的优点。

1. 黄金投资基本无风险

黄金投资是使财产保值增值的方式之一。黄金的保值增值功能主要体现在它的世界货币地位、抵抗通货膨胀及政治动荡等方面。黄金可以说是一种没有地域及语言限制的国际公认货币。世界各国都将黄

金列为本国最重要的货币之一。

黄金代表着最真实的价值——购买力。即使是最坚挺的货币也会因通货膨胀而贬值，但黄金却具有永恒的价值。因此，几乎所有的投资者都将黄金作为投资对象之一，借以抵抗通货膨胀。黄金之所以能够抵抗通货膨胀，主要是因为它具有高度的流通性，全球的黄金交易每天 24 小时进行，黄金是最具流通能力的硬体资产。除此之外，黄金还有另一个受人青睐的特性：黄金在市场上自由交易时，其价格可与其他财物资产的价格背道而驰。

黄金不仅是抵抗通货膨胀的保值工具，而且还可对抗政治局势的不稳定。历史上许多国家在发生革命或政变之后，通常会对货币的价值重新评估，但不管发生了多么严重的经济危机或政治动荡，黄金的价值都是不会降低的，通常还会升高。

2. 黄金不会折旧

无论何种投资，主要目的都不外乎是使已拥有的财产保值或增值，即使不能增值，最起码也应维持在原有价值水平上。如果财产价值一天天逐渐减少的话，就完全违背了投资的目的。最符合这种投资标准的莫过于黄金了。

3. 黄金是通行无阻的投资工具

只要是纯度在 99.5% 以上，或有世界级信誉的银行或黄金运营商的公认标志与文字的黄金，都能在世界各地的黄金市场进行交易。

4. 黄金是投资组合中不可缺少的工具

所有的投资理论都强调黄金投资的重要性，认为在投资组合中除拥有股票及债券等外，还必须拥有黄金。特别是在动荡不安的年代，投资者都认为只有黄金才是最安全的资产。由于害怕其他财物资产会因通货膨胀等而贬值，人们都一致把黄金作为投资组合中不可缺少的部分。

5. 黄金也是一种艺术品

目前我国黄金市场上的金条、金砖都已经工艺化、艺术化了，金条、金砖的外部构图都可以说是精美绝伦的。下面讲一下投资时应注意的方面。

(1) 金币投资

选择金币投资或收藏时，投资者要注意：

在发行机构上，投资者应注意金币是否由国家或中央银行发行，如有面额的则有保证，否则可能只是金章。

在发行量上，数量越少越有价值，而且纪念价值越高，升值潜力越大。

铸造设计是否精美细致，工艺是否考究。

图案样式是否受欢迎，通常动物与女性更受人们喜爱。

留意潮流。经验丰富的内行人士对某种金币的要求比较敏感，这如同服装的流行款式一样。

(2) 金饰品投资

金饰品在美学上的吸引力是其他投资品无法比拟的，众多的投资者之所以对金饰品有着浓厚的兴趣，不仅是因为金饰品具有欣赏价值，而且它还具有保值功能。投资黄金的人，大多数是从购买金饰品开始的，但金饰品作为投资手段是有缺点的：

一是购买金饰品无法得到购买黄金条块所具有的品质。由于黄金比较柔软，用纯金无法制造金饰品，一般必须用合金来制造，14K 是最普遍的金饰纯度，高纯度的金饰品非常少。

二是将金块或金条制造成金饰品，需要支付铸造费。

三是在运送成品到零售店时，金饰还要增加消费税和批发商、零售商的利润。于是，标准规格的黄金变成金饰品后，其价格会提高很多，这样就增加了黄金投资的成本。

黄金投资获得消费者的青睐，那么怎样进行黄金投资呢？

黄金投资可分为实物黄金、“纸黄金”、期货黄金三大类。据上海黄金交易所网站统计，国内投资者所选的黄金投资品种中，纸黄金占41.6%，金条占38.1%，金币占6.3%，黄金饰品占11.5%，80%的投资者选择纸黄金和金条作为投资手段。

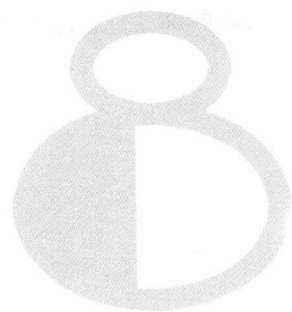
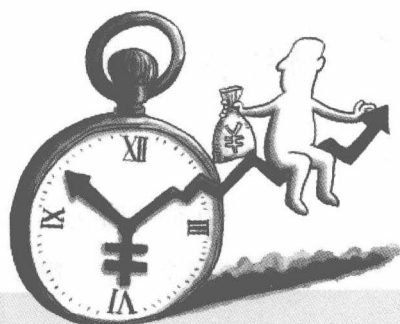
工行、建行、农行、兴业银行都推出了实物黄金品种。工商银行“如意金”流通渠道简捷、网点销售成本较低。兴业银行推出的个人实物黄金投资产品，专门设计了市场领先的黄金交易平台。投资者不但可以通过该平台交易AU9999、AU100g两款产品，符合上海黄金交易所规定资质的机构客户还可以在该平台上进行所有上海黄金交易所挂牌品种的交易。

建行、中行、工行等都可办理“纸黄金”业务。中行的“黄金宝”是市场上开发最早的个人黄金品种。建行的“账户金”可以通过柜台交易、网上银行等交易方式操作。工商银行则紧随市场需求，形成了包括目前市场最为流行的实物黄金和美元账户金、人民币账户金等三大系列品种的“金行家”品牌系列。

不过，面对市场上品类繁多的黄金投资产品，投资者首先需要掌握一些黄金投资的基本知识，如影响黄金价格的政治、经济等因素，分析价格走势的技术方法等。

其次，投资者要认清自身的风险承受能力、赢利预期和资产配置比例。唯有心中有数，才能很好地驾驭市场。

最后，要选对黄金投资品种。投资者在选择品种时，一定要明白自己的目的。目前有不少金商推出各式各样的金条，投资者在购买的时候，应该综合考虑该品种的品质、定价体系和回购渠道的流畅性等因素。



第 8 堂课

当别人的老板，
挣自己的钱

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



挖掘你的第一桶金

要想创业，必须先具备本金。所谓本金，也就是我们常说的“第一桶金”。没有本金，我们不可能去做生意，那么第一桶金又该从哪里来呢？不同的人有不同的淘金方式。

富豪是如何掘到第一桶金，如何创业发展的？

第一种类型，才智高远型：中国希望集团刘氏兄弟。

与一般的创业者不同，刘氏四兄弟刘永言、刘永行、刘永美、刘永好一开始就悟透了“舍得”二字。他们本来都在国有企事业单位有一份好工作，却没有像大多数创业者那样脚踏两只船，随时做着创业失败后洗脚上岸的准备。因为他们将自己置之死地而后生，所以能够勇往直前。从孵小鸡、养鹌鹑开始，根据实际情况扩展创业项目，发展饲料、电子、房地产、金融和资本运作，多元经营，多管齐下，终成大业。尤为难能可贵的是，刘氏兄弟在家族企业做大以后，当兄弟之间在企业发展方向上意见相左时，能够平稳地进行产权分割，完成和平过渡，没有伤到企业元气，为企业进一步做大留下了空间。

第一桶金由来：孵小鸡所得的一万元人民币，时间是两个月，投入之小，以今天的眼光看可以忽略不计。

第二种类型，逼上梁山型：中国富豪排行榜前列的李晓华。

李晓华出身贫寒，只有初中文化程度，后下放北大荒，返城后在外经贸部出口大楼食堂做炊事员。后在走投无路之际，为养家糊口而开始倒腾一些小生意，成为中国第一批个体户。李晓华真正致富是后来东渡日本，成为章光 101 毛发再生精在日本的总代理。他以拥有中

国内地第一辆法拉利跑车而闻名。

第一桶金由来：靠在北戴河贩卖所谓“美国冷饮”掘得，投入资金是3500元，这是李晓华当时的全部家当，收获达10万元人民币，时间是一个夏天。

第三种类型，应激争气型：重庆小天鹅集团董事长廖长光。

小天鹅集团以酒店业和饮食业为主要经营对象，风靡大江南北的重庆鸳鸯火锅即为廖长光首创。廖长光家境普通，曾下乡做过8年知青，回城后在重庆城建局当电工，娶何氏七妹何永智为妻。何氏七姊妹，六个嫁得如意郎君，只有廖长光身份“低微”，而何永智却为七姊妹中最靓丽者，廖长光因此备受众人挤对，境况难堪。廖长光受此刺激，发誓创业，要出人头地。他辞职下海后，以出卖住房所得3000元为本金，租得16平米的店面经营火锅，开始生意颇为不顺，不赚反亏。在妻子的理解与帮助下，廖长光坚持不懈，努力创新，终于由小店至大店至企业集团。

第一桶金由来：开发迥异于传统麻辣味的荔枝味火锅，继而又开发出后来风靡大江南北的重庆鸳鸯火锅。第一桶金价值5万元，事业开始独上层楼。

第四种类型，风险弄潮型：有“中国鸡王”之称的大连韩伟企业集团创始人韩伟。

1956年，韩伟出生于大连一户农民家庭。初中毕业后，因略懂畜牧知识，在20世纪70年代被招聘为畜牧助理员。1984年辞职下海，一举成为大连最大的饲养专业户，同时也成为大连负债最多的个体户。韩伟倾力一搏，毅然贷款集资208万元，建起一座占地44亩、建筑面积8000平方米、饲养8万只鸡的现代化养鸡场，被誉为“中国鸡王”。

第一桶金由来：创业本金是从亲友处借得的3000元，饲养蛋鸡50只。

第五种类型，无心插柳型：2003年《福布斯》中国富豪榜排名第63位的张果喜。

1972年，张果喜受在江西余江下放的上海知青的影响，怀揣200元，到上海找生路。偶然的机会，他在上海四川北路的海上海雕刻艺术厂发现，一个雕刻樟木箱竟可卖二百多块钱，便立刻返回老家，“依葫芦画瓢”做出张氏第一个雕刻樟木箱。张果喜的创业资本，为变卖家产所得的1400元以及江西余江当地盛产的樟木原料。

第一桶金由来：通过上海工艺品进出口公司，张果喜的第一个产品参加了广交会，并幸运地拿到了20个樟木箱的订单，赚了1万多元。

第六种类型，歪打正着型：创办广东巨星影业公司的邓建国。

邓建国是那种其貌不扬的人。1995年，当过6年乡村电影放映员的邓建国突发奇想，开始筹拍电影，处女作《广州故事》让他亏了200万元。1996年，邓建国东山再起，注册巨星影业公司，将港台明星汤镇宗、任达华、温兆伦等签于旗下。邓建国一边笑着付给明星们大把大把的钞票，一边苦着脸四处贩卖自己的影视计划。这是邓建国一生中最穷困的时候，比他当年在农场打工还穷。他顶着讥笑与嘲讽，在巨星成立当年，即投拍了《珠江恩仇记》、《广州教父》、《鸦片战争演义》等影片。1997年，邓建国的巨星影业公司一举创下广告贴片1.1亿元的惊人收入。此后其事业渐入佳境，先后投拍《反贪风暴》、《康熙微服私访记》、《东方母亲》、《美丽人生》、《风流才子纪晓岚》、《猛龙过江》等20余部影视剧，创造了惊人业绩。

第一桶金由来：在江西临川“搞信息”掘得。1991年，邓建国开始“二次创业”。他兜里揣着1000元，肩上扛着一台旧摄像机来到广州，靠拍专题片赚到了十几万元。此为其掘得的第二桶金。

第七种类型，技术知识型：中宜环能（CECO）董事长吴桐。

吴桐现年36岁，于2001年在北京创办中宜环能环保技术有限公

司。吴桐擅长发明，名下拥有多项专利技术，其中“城市垃圾处理综合集成系统”一项，估计无形资产就达 12.5 亿元。美国著名杂志估计，吴桐的专利加起来，价值超过 100 亿美元。吴桐的诸多创造发明，均已经过实践检验，成效显著，在环保界享有极高声誉。

第一桶金由来：在进京创办中宜环能环保技术有限公司之前，吴桐曾在深圳创业，获利数千万，因遭欺诈而全数荡尽。2001 年 3 月，吴桐携 2000 元进京二次创业。3 个月后，向韩国某著名企业出售“城市垃圾分类焚烧技术”15 年使用权，获利超过 2000 万美元。



创业好致富

提到牛仔裤，大家再熟悉不过了，它简单到根本不能称之为发明，但竟然和可口可乐一并成为美国的象征。谁发明了牛仔裤？谁从里面捞到了第一笔丰厚收入？答案无疑是发明了牛仔裤并顺利卖出去的人。

一百多年以前，美国的加利福尼亚发现了金矿，由此掀起西部淘金热，成群结队的人从东部地区涌到西部淘金。莱维也是这群人中的一个。但他不是来淘金的，而是来推销帐篷和缝纫设备，顺便做做服装生意的。可出乎他的意料，缝纫设备少有人问津，人们从东部地区来的时候，已经做了这方面的准备，简单的缝补自己动手，根本用不上复杂的设备。莱维一下子陷入困境。

一天，他百无聊赖，走到矿上看淘金，趁淘金矿工休息的时候，和他们聊了起来。

“这裤子真是不耐穿，才下了几次井，就破了。”一个矿工无意中

说起。

说者无意，听者有心，莱维问道：“那什么布结实、耐穿呢？”

矿工半开玩笑地说：“帐篷的帆布耐穿，可是没有人用它做裤子。”

莱维说：“我就准备用它做裤子，就是不知道你们有什么要求？”

矿工们说：“能有什么要求？只要把裤子做得紧一点，裤裆短一点，有利于下井就行了。”

莱维非常高兴，意识到这是一个机会，虽然从来没有人用帆布做成裤子穿在身上，但矿工需要，实际情况许可。莱维当机立断，甘冒风险，做一尝试，回去后立即操作起来。他把帆布用水漂洗一番，然后按照矿工们的要求设计做成了裤子。这就是后来的牛仔裤。牛仔裤因为适合了矿工们的要求，因而在矿场上大受欢迎，后来更是风靡整个世界，成为男女老幼都喜欢的服装。莱维也因此发了大财，成为服装界举足轻重的领袖。

可以说，如果不是这次的大胆创业，莱维也不会从此变得富有。

那么创业需要什么？怎么去创业呢？我们简单列举一些相关信息，希望对想创业者有所帮助。

1. 依据需求选定产品市场范围

产品市场范围应以市场的需求而不是产品特性来定。比如一家住宅出租公司打算建筑一幢简朴的小公寓。从产品特性如房间大小、简朴程度等出发，它可能认为这幢小公寓是以低收入家庭为对象的，但从市场需求的角度来分析，便可看到许多并非低收入的家庭也是潜在顾客。如有的人收入并不低，市区已有宽敞舒适的居室，但又希望在乡间再有一套房间，作为周末出游的落脚点，所以公司要把这幢普通的小公寓看做整个住宅出租业的一部分，而不应孤立地看成只是提供低收入家庭居住的房子。

2. 列举潜在顾客的基本需求

选定产品市场范围以后，大致估算一下潜在顾客有哪些需求，这一步能掌握的情况有可能不那么全面，但却为以后的深入分析提供了基本资料。

比如，这家住宅出租公司可能会发现，人们希望小公寓住房满足的基本需求，包括遮蔽风雨，停放车辆，安全，经济，设计良好，方便工作、学习与生活，不受外来干扰，足够的起居空间，满意的内部装修，公寓管理和维护，等等。

3. 分析潜在顾客的不同需求

向不同的潜在顾客调查了解上述需求哪些对他们更为重要。比如，在校外租房住宿的大学生，可能认为最重要的是遮风挡雨、停放车辆、经济、方便上课和学习等；新婚夫妇希望能遮蔽风雨、停放车辆、不受外来干扰、满意的公寓管理等；有小孩的家庭则要求能遮蔽风雨、停放车辆、经济、足够的儿童活动空间等。这时需要进一步细分市场需求。

4. 移去潜在顾客的共同需求

公司需要移去各分市场或各顾客群的共同需求。这些共同需求固然很重要，但不能作为市场细分的基础。比如说，遮蔽风雨、停放车辆和安全等项，几乎是每一个潜在顾客都希望有的。公司可以把它用作产品决策的重要依据，但在细分市场时则要移去。

5. 分市场暂时取名

移去共同需求后，公司对各分市场剩下的需求，要做进一步分析，并结合各分市场的顾客特点，暂时安排一个名称。

6. 进一步认识细分市场的特点

现在还要对每一个分市场的顾客及其行为做更深入的考察，看看

各分市场的特点掌握了哪些，还要了解哪些，以便进一步明确各分市场有没有必要再作细分，或重新合并。比如，新婚者与老年人的需求差异很大，应当作为两个分市场。同样的公寓设计，也许能同时迎合两类顾客，但针对他们的广告宣传和销售方式都可能不同。企业要善于发现这些差异，要是他们原来被归属于同一个分市场，现在就要把他们区分开来。

7. 测量各分市场的大小

以上步骤基本确定了各分市场的类型，紧接着应测量各分市场潜在顾客的数量。因为企业进行市场细分，是为了寻找获利的机会，这又取决于各分市场的销售潜力。不做这一步是很危险的，有的分市场也许根本不存在顾客。如果你没有测量好，也许就白白浪费掉了一大笔资金。



创意是创新之母

创意是创新之母，只有找到好的创意，创新才能成功，才能更有效地赚钱。

日本一位家庭主妇，将收缩薄膜覆盖在晒衣竿上并浇上热水，由于薄膜收缩，贴在晒衣竿上，于是变成了晒衣竿的塑料薄膜。这是 20 年前的一个价值 100 万日元的发明。而更早的创意发明就有历史书上提到的：

纺织厂的纺锤本来是卧式转动的。一天，英国纺织工哈格里夫斯偶然发现家里的纺车被妻子珍妮无意中碰倒了，横架的纺锤竖直起来

了。哈格里夫斯这时想：纺锤能不能立着转呢？如果可以的话，不是可以用一个纺轮带着许多个纺锤同时转动，一下子纺出好几根线吗？正是这一思路，新的纺织机问世了，将纺锤增加到8个。从此，纺织业的工效提高了8倍。哈格里夫斯为了纪念自己的妻子，将这部最早用于生产的机械纺织机命名为“珍妮机”。“珍妮机”降低了棉纱的生产费用，扩大了市场，成为英国纺织工业最初的推动力。

创意无处不在，只要你敢想敢做，就能迅速致富。假如伤口破了，大家自然就想到贴上创可贴就好了，可是这个不起眼的小东西是怎么发明出来的呢？

创可贴的发明者埃尔·迪克森在生产外科手术绷带的工厂工作。20世纪初，他太太在做饭时，经常将手弄破。迪克森先生总是能够很快为她包扎好，但是他却十分担心自己不在家时太太该怎么办。如果有一种特别方便的绷带，自己可以为自己包扎伤口就好了，那样就不用担心太太自己无法包扎了。

于是，迪克森试着为太太做一个方便的绷带。他拿了一条绷带布平铺在桌子上面，在绷带上面涂上胶，然后把另一条纱布折成纱布垫，放到绷带的中间。可其中有个难题，做这种绷带要用不卷起来的胶布带，而粘胶暴露在空气中的时间长了表面就会干。后来他发现，一种粗硬纱布能避免出现上述问题，于是创可贴便问世了。

拉近时间的距离，回到现在的时代：

一家饭店开张，经理委托广告公司设计一个创意，让饭店在城里能够迅速提高知名度，吸引更多的消费者。很快，广告公司把创意计

划送来了。创意内容只有5个字：无菜单点菜。所谓无菜单点菜，也就是说饭店不提供菜单，而是顾客喜欢什么，饭店提供什么。经理是餐饮行业里的行家，认为这样的创意简直就是瞎胡闹，无菜单点菜根本不符合饭店的惯例。但广告公司认为无菜单点菜比免费品尝、打折酬宾效果好得多。免费品尝虽然显得大方但有诱饵之嫌，打折有时候就是对自己形象和品位的打折。而无菜单点菜则不然，能说明饭店有烹饪实力，能够烹制出各种菜肴。

经理半信半疑，仍然心存忧虑，如何能保证采购齐各种原料呢？广告公司说，只要准备和其他饭店一样的菜即可。

无菜单点菜的广告打出后，人们觉得十分新鲜，饭店果然吸引了不少顾客。经理发现，顾客所点的菜大多是饭店已经配备的。经理开始还纳闷，想了想便豁然开朗。无菜单点菜其实只是小小的技巧而已，它的高明之处在于使人们有了更多的主动权，而这个小小的变化所产生的效果却是不可估量的。

其实，创新并不难，只是思维的转换问题。人在成长过程中，往往会承受诸多压抑、打击、挫折、失败，久而久之，由于害怕再次遭遇失败，人们不愿再次尝试，不愿突破现有的思维模式，不敢创新，直到彻底放弃对成功的渴望，画地为牢，坐以待毙。因为害怕改变，所以将未来定义为“没有办法”。因为“没有办法”，所以不思进取。这样自我设限，创造力、欲望和潜力被自身扼杀，人生被束缚在旧有的圈子里，白白浪费掉大好时机。

如果想赚钱，最重要的不在于创意本身有多少美妙和神奇，而在于它在多大程度上的不可复制、市场潜力的大小以及实施计划的可行性。

要选择彼此充分了解的、互补型的创业合作伙伴，选择一个合适的创业切入点，选择一个非成熟市场，这样就会使创业早日成功的几

率大一些。创业就好比走钢丝，在哪个地方稍微不小心，就会前功尽弃。控制创业的风险是创业者保全自己的技巧。

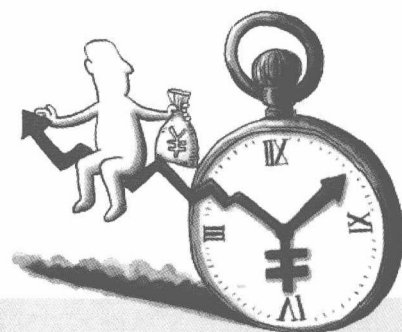
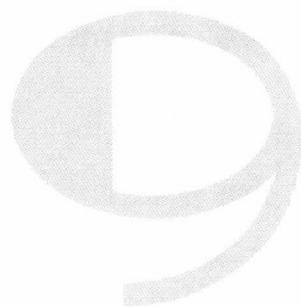
小贴士

第一次创业应该知道的

创业者优点明显，他们充满热情，有知识有勇气；但缺点也很明显，要么是懂技术的不懂管理，要么是在管理经验上有一手但缺乏技术的前瞻性。但随着在市场上的摸爬滚打，很多创业者慢慢变成了多面手。

创业所需的内部文化环境包括相互信任、核心人物、共同的信念。创业者所需的外部环境，如社会对创业者的理解和支持，政府以种种社会资源支持创业者，等等。只有适宜的文化环境方可保障创业自由。在创业之前就把事业发展的规划全想明白是不现实的。如果全想明白了，可能已有人抢先了。创业时的环境往往大多数人不看好，这给少数看好的人提供机会。这时用常规的方法去论证，往往会得出结论说这份事业将会失败。

创业需要有创意的想法，但创意不等于创业，创意属于意识范畴，创业属于实践范畴。创业至少需要技术、资金、人才、市场经验、管理等因素中的二三项，否则贸然去创业，只有失败一条路。争取和利用资源，才能力争创业成功。



第 9 堂课

房价，房子

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



房价？房价！

现在的房价脱离了大多数人的实际支付能力，但是，为什么“房价”依然如此坚挺呢？什么影响着房价，房价又在影响着什么？

房价的高低制约着社会资源在房地产业和其他行业之间的配置，制约着社会财富在相关阶层之间的分配。

首先是地产商与购房者之间的财富分配，这一分配是在房价虚高阶段直接实现的。房价虚高使房地产行业成为暴利行业，在利润驱动下，大量资本性资金流入房地产行业，流向房地产的开发和流通。在信息不对称的条件下，房地产商通过囤积土地和房源，释放虚假信息等方式制造土地和房源短缺假象，哄抬房价，使房价呈泡沫式膨胀。住房需求是市民阶层日常生活的基本需求，需求弹性很小。购房者之间是高度竞争的需求者，而供给方却是处于垄断地位的房地产商，因此购房者只好接受垄断高价，成为事实上的房价泡沫的接盘者。

当前，购房支出已经成为城市居民的最大消费支出。房价虚高增加了居民的房屋支出，压缩了居民对其他消费的支出，导致居民总体生活福利水平下降，“房奴”一族就是指的这类居民。因此，房地产的垄断高价实质上就是财富在购房者阶层和房地产商阶层之间的再分配。

其次是房地产商阶层与其他国民之间的财富分配，这一分配是通过房贷危机的形式间接实现的。目前我国居民购房多数是通过银行按揭的方式支付的，银行贷款占到了房款的 70% ~ 80%，贷款期限一般在 20 ~ 30 年。2005 年底我国房地产贷款达到 3.07 万亿元，占金融机构人民币各项贷款余额的 14.84%，占 GDP 的 16.75%，商业性个人住

房贷余额为 1.84 万亿元，占金融机构人民币贷款余额的 8.9%，占 GDP 的 10%。房价虚高增加了银行的住房贷款，同时增加了购房者的债务负担。如果在未来时期，中国经济以更高速度增长，居民收入增长迅速，居民可以如期偿还银行债务，则银行可以正常运转；或者说，如果房价能够持续上涨，即使购房者无力偿还银行债务，银行也可以通过拍卖房子的方式抵偿债务，银行资产都可以得到保全。

那么这两种假设的条件会存在吗？首先我们分析一下中国经济在未来能否以更高速度增长。中国经济持续高速增长了 30 年，已经创下了世界经济史上的奇迹，但是这种增长是在低起点的基础上实现的，随着国民收入的提高，经济增长速度肯定会放缓，这是为各国经济发展所证明的。中国经济在近几年出现了高速增长，但是我们应该看到这种高速增长在一定程度上说是靠房地产业的繁荣带动的，而这种趋势不可能永久持续下去。房价虚高一方面诱使企业纷纷从其他行业转入房地产行业，房地产企业从 2003 年底的 3.9 万家增加到了现在的 5.9 万家，在两年多的时间内增加了 2 万家。投资集中于一个产业有可能导致其他行业投资不足，增长后劲乏力。另一方面房价虚高也造成市民阶层购买力下降，社会总需求下降，从而造成其他行业的衰退。两相叠加，可以推断房价虚高必然导致未来中国经济增长放缓。如果未来经济增长放缓，居民收入增长不快，就会出现还贷危机。还贷危机使银行坏账增加，则还贷危机就会转变成银行危机。在银行国有化的条件下，政府要通过税收或公债的方式援助银行，因此银行坏账为所有纳税人所承担。

因此，从最终结果看，房价虚高是广大纳税人与房地产商之间的财富再分配，是财富从多数人向少数人集中的过程。日本和中国香港 20 世纪 90 年代房地产泡沫破灭以后所发生的事情就是深刻的教训。

房价虚高使社会财富高度集中在少数富人阶层，而广大市民阶层

效果会有所不同。

4. 房地产成本。一般包括土地成本、实际建筑成本和拆迁成本。因为土地国有，因此政府拿出了多少土地、以何种方式拿出来，都会影响土地成本。目前，土地成本节节攀升，各地的“地王”不断出现，俨然成为房价万恶的“推手”。而建筑成本无非是建筑用材和人工费用等，它们变动一般不大。至于拆迁成本，长期的趋势应该是不断上升的。

虽然知道了这些影响房价的因素，但要拿来衡量具体的房价，好像还是没有起到多大作用。借助一定的公式和参照物，对房价的上下限，我们大体上还是知道的。

房价下限：房价泡沫彻底破裂，并继续下跌，跌破合理价位。

合理房价：3 ~ 8 倍的户均年收入比，12 ~ 15 倍的年租金比。

房价上限：与国际大都市的绝对房价相比。

对以上概念中出现的词，简单地做下解释。

房价下限是指房价泡沫彻底破裂，恐慌心理使得房主不断抛售，房价持续下跌，跌破合理价位，比如香港 97 年回归前和 2003 年非典时期。

关于房价上限，因为房子不同于其他商品，不可流动，没有可复制性，所以不同地段房价不一。但是，随着全球经济的一体化，在世界范围内，国际现代化都市的房价有趋同的趋势。因此，区域房价的合理空间可能被大大抬升，这也是北京、上海这些大都市房价不断上升的原因之一。

房价收入比：按照国际惯例，目前比较通行的说法认为，房价收入比在 3 ~ 6 倍之间为合理区间，如考虑住房贷款因素，住房消费占居民收入的比重应低于 30%。

我国各个城市的房价收入比是不平衡的，中小城市的房价收入比多在 6 倍以下，相当多的城市在 4 倍以内，属于房价不高的范畴，超

过6倍的主要是一些大城市。据调查，全国大部分大中城市房价收入比超过6倍，其中北京、沈阳、贵阳、南京、广州、大连和西安的比率都超过了10倍。

房价收入比是一个有严格内涵的概念，具体应用时要注意其到底是什么情况下的房价收入比。在西方，房价收入比有新建住宅的（新房交易），也有旧有住宅的（二手房交易），所选取的房价是中位数价格，家庭收入是中位数收入。由于中国的住宅是按照平方米价格交易而不是按照套来交易，又由于纳入中国家庭收入统计的收入只是全部家庭收入中的一部分，因此即使是北京市这样相对发达的城市，其房价收入比的计算结果也存在很大差异，更为横向比较带来了困难。

房价租金比：也就是房子的总价除以每年的租金，国际上一般以12~15倍为便宜。如果租金便宜，自然就有很多人不愿意买房子；如果租金高，相比之下买房就更划算，自然许多人就自己买房了。因为租金千差万别，不太好比较，可以参考附近宾馆相应房间长期包房的价格。

这里只是简要地讲讲“真实的房价”的判断方式，而不是告诉你房价究竟是多少。



精打细算二手房

买房是无数人的梦想，但不断飙升的房价却让不少人望而却步。买新房似乎成了遥遥无期的梦想，所以二手房就被很多人追捧，只是在购买二手房时也有很多问题需要注意：

1. 看房子要有恒心，要做好艰苦的准备。因为大多数单价便宜的

房子基本上都不会让人很满意。

2. 长辈看房子眼光独到，看中好的房子，带长辈看一下，更能做好决定。因为长辈和房子打交道的时间比自己长，更能明白什么样的房子是好的，什么样的房子是金玉其外，败絮其中。

3. 十套房子总有一套会让你眼睛一亮，好的房子不能犹豫太久，出手尽量要快。因为现在买房子的人毕竟是多数，如果你下手稍微晚了一点，就会被别人抢先，平白给自己添了无穷悔恨。

4. 不能完全排斥中介公司的作用，他们收的费用比较高，但是为我们省去了很多烦心事。比如说中介公司会帮我们办理各种证件，水电煤气物业费都会和房东了清，原房主的户口也会迁出，这对外地人购房非常重要。中介公司的收费有商量的余地。如果同一房源挂了很多中介公司，那么为了争夺客户，他们会有适当优惠；如果房东只委托唯一的中介公司，那么就比较难了。

5. 房子周围的设施很重要。淘房中对二手房所处区位环境的选择十分重要，如果不想将时间浪费在上下班的途中，最好在自己工作单位附近选择一套相对合适的二手房，同时考察其周边的大型超市、菜市场以及医院、学校等设施是否配套，通常多年的老社区一般都会形成较为成熟的社区服务环境。同时，购房者最好事先了解一些必要的购房知识，以便在看房时充分检查房屋的自身质量，比如楼板是否有裂缝或厨卫是否漏水等。切记购买有产权的二手房，如此房子才能真正属于自己。

6. 找一个老练的中介员工，如果诚心帮你买房，你看房子的成功率会提高许多。“实际上，买二手房只要多看多走，就一定能够淘到自己满意的房子。”这是过来人的真实感受。在淘房过程中，与中介公司人员多交朋友很有必要，毕竟现在低价急抛的二手房已经不多，一旦有明显低于市场价的好房源，通常都会在几天之内便被卖掉。而中介

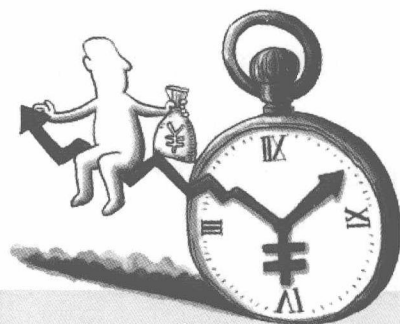
人员为了提高成交率, 自然也会事先通知自己熟悉并有购买诚意的客户, 这样便可随时掌握第一信息。

7. 购买前, 算好三笔账。

一是算好市场前景账。二手房以“小”、“旧”居多, 建筑面积在40至50平方米之间, 大多在商业区或繁华地段。它主要适合三类人: 城市外来打工族、部分学生、其他流动人口租住; 没有经济实力购买新房的居民购买或暂住; 一些老年人因各种主客观原因会逐渐与儿女们分居, 这类人群中的相当一部分会选择此类房产颐养天年; 还有其他类型的人群等。

二是算准购房经济账。据有关资料显示, 大中城市地段较好的房屋每年的租金收入一般在房价的6%至8%之间。楼房设计使用寿命一般为50至70年, 按最低使用年限50年计算, 年折旧率为2%, 扣除折旧因素, 实际年租金收入为房价的(即年收益率)4%至6%。投资二手房比投资5年期国债收益高出0.86至2.86个百分点, 即与年利3.14%的国债相比增加27.4%至91.1%的收益, 比现行各类定期存款所得收益更高。二手房价格受折旧和其他因素影响, 比市场上新房价格便宜很多, 实际所得收益会高于前述的平均收益。

三要算清房价变化账。随着取消职工福利分房和住房分配货币化进程的加快, 以及工薪阶层增资机制的进一步规范, 城镇居民的收入水平逐步提高。物价指数自然是稳中有升。对于二手房的投资, 要结合本地区的实际情况, 留出选择空间和余地, 有计划地把二手房作为一种投资和理财渠道。贷款投资二手房在经济上收益并非都划算, 存在着一定的风险。但是如果选择贷款还款额不超过家庭月收入的40%、贷款总额占房产总额50%以下的, 仍是一种好的理财方式。所以投资者只要能找出投资的最佳切入点, 获得收益当在情理之中。



第10 堂课

金钱、爱情 与家庭的关系

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



恋爱支出，AA 制还是由他埋单

在爱情中，总有很多时候会涉及钱的问题，比如浪漫晚餐后的埋单问题，结婚时候的买房问题，婚后抚养子女的开销以及赡养老人的义务等，都会给爱情中的男女带来烦恼。爱情并不是不食人间烟火一样的分外纯洁，世俗中的爱情总是带着世俗的味道。只是有人总把爱情想得过于神圣，挂在嘴边常说的话，就是“别提钱，提钱伤感情”。有些女人为了摆脱金钱纠葛的烦恼，也为了表示自己是独立女性，并非是要利用恋爱或者婚姻关系依靠男人，于是选择 AA 制。

但 AA 制只适用于朋友、同学、同事之间，并不适用于恋人和夫妻。很多采用 AA 制的男女爱情走得并不长远，总是在坚持了一段时间以后分道扬镳。

文文和男友小伟，两个人都是 80 后的年轻人，有自己的思想和自由，从交往的第一天开始，他们就明确了 AA 制原则。但实际上，小伟的月收入比文文要高出近四倍，这样就使看起来平等的事情其实并不平等。小伟又很缺乏自觉性和主动性，明知道文文收入并不高，可是从没有一次说要主动埋单，总是强调开始订下来的 AA 制规则。时间稍一长，文文陷入了两难的境地，一方面，小伟工资高，日常消费即便是完全埋单，也是大有结余，何况是只付一半，而文文除去日常消费就很难再有结余。可是说好了 AA 制，文文自然又不好主动打破。于是这成了文文的心结，两人的爱情也就慢慢走向了灭亡。

参加了工作的人尚且如此，对于那些还没挣钱而只能依靠父母的大学生来说，爱情遇到了金钱的袭击，更加不堪一击。

娟娟和小勇都在上大学，经济不独立。娟娟比较善解人意，虽然按传统说来，应该是男方埋单才有恋爱的感觉，可是大家都没有工作，花谁的钱都不太合适，所以两个人就分开算。小勇在开始的时候还比较大方，常常主动掏钱请客。但后来他就习惯让娟娟掏钱，并且总把父母寄来的钱在月初的时候就很快用光，然后一直哭穷，要娟娟埋单。偶尔娟娟想吃大餐打牙祭，小勇就在一旁说：“算了吧，我钱不多了。”不过最后他还是去吃了，只是钱还是由娟娟来付。恋爱中的人本来节日多，每天都跟过情人节似的。可是他们两人却很少过什么节日，所有节日都在男友说没钱，上网看电影中度过。娟娟身边的朋友都说从来没见过这么小气的男生，劝娟娟放弃。娟娟自己也很气愤，她觉得男友根本就没在乎过自己。

在中国的传统观念中，恋爱和金钱并不是一对矛盾体。只是到了现代，人们的观念有所改变，喜欢把金钱考虑进去，所以金钱的地位越来越上升，直到可以和爱情抗衡。当爱情和金钱像天平的两个砝码时，你是希望爱情重一点还是金钱重一点？这和个人选择有关系，如果有爱，就不会在乎谁付出的多了点；如果谈钱，那就不会在意爱是否还深刻。只是爱情是两个人的事情，只有一个人单方面的付出，爱情也不会长远。



夫妻双双共理财

有这样一对夫妻，丈夫是一个私营老板，年收入近百万，妻子是名演员。按道理来讲，这样的家庭自然是不愁吃穿。可是两人结婚没几年，丈夫的公司就关门破产，妻子也随即和丈夫离婚了。原来，妻子花钱从来没有节制，最喜爱购买顶级化妆品和顶级名牌服饰。各大商场新上市的名贵衣服，只要她能穿的，一件也不放过。为了购物，她还挪用公司里的资金，而丈夫的资产再多，也抵不过这样流水一样的花钱方式。最后，资金链断裂，大家都成了一贫如洗的穷人。

从这对夫妻身上，我们深刻理解了夫妻二人在理财方面的配合度有多重要。每个家庭都有自己过日子的方式，在经济理财方面并没有一定之规。有的家庭妻子当家，丈夫每月发了工资一交了事，对家中的经济状况基本不过问，家里有多少钱也不清楚，更不管存折上写谁的名字，这样丈夫就落得省心；有的家庭是丈夫管家，妻子大多对管理家庭经济并不热心；还有的家庭是夫妻二人共同理财，家中的开支与储蓄两个人商量着来；还有一些人结婚后彼此经济都独立，每月各掏生活费一起生活，家中购置大件共同添钱，平时是自己挣的钱自己花。不管哪种方式，前提是家庭生活幸福和美满。

现在的储蓄都是实名制，目的是对公款私存和贪污腐败现象进行遏制，便于有关部门侦破经济案件和处理个人经济纠纷。夫妻两人的钱则没有必要分开存，因为不管储蓄写谁的名字，都是双方共同的财产。累积财富无非就是两种渠道，一是开源，二是节流。两者相比较而言，开源比较费工夫，有时会事倍功半，而节流则简单多了，就是

懂得怎样花钱和省钱就可以聚积财富了。下面介绍几种聚财方法。

每月从工资中抽出一部分钱存入银行，不必介意利率的多少，只不过是这部分钱暂时封存起来，对你的支出有个约束，不到非用不可的时候绝对不动。这样日积月累，你就可以攒一笔不小的财富。

家庭的经济支出一定要有计划，清楚你的钱每天、每周、每月流向哪里，流出多少，详细列出家庭预算与支出表。花钱不可大手大脚，买东西时一定要仔细检查、核对所有的收据，看看商家有没有多收费。不要忘记了，在买东西之前还要想一想：“花这钱值不值？”同时，学会砍价，你自己不主动砍价，店家是绝对不会主动降价卖给你的。

不要随便丢弃东西，居家过日子久了，难免积攒一些“破烂”，不要随便就把它丢掉，能用的东西尽量用，实在没有使用价值的东西才可以将它丢弃。不要过分攀比、铺张，人家有什么，不必自己非要有。顾了面子，丢掉的却是票子。

夫妻共同理财是家庭生活的重要内容，如果一个存一个花，什么时候也不能合拍。有钱人最懂得节省和投资，在你没有其他生财之道，又没有高薪职位的时候，不如走省钱的道路。



金钱和离婚

俗话说，离婚是最大的破产。一对夫妇一起生活了十几年，有了一个10岁的孩子，后来男方爱上了别的女人，提出离婚。由于他是过错方，又心中有愧，离婚时他将家里的全部财产都给了女方，快40岁的他，因为离婚，又成了一个十足的“穷光蛋”。这样的故事，每天都在我们身边上演着。尤其是富人，更容易因为离婚而变得贫穷。

2003年，火箭老板亚历山大同结婚30年的妻子南希离婚，支付给对方高达1.5亿美金的“分手费”！离婚让亚历山大损失惨重，但拥有12亿家产的他却对离婚造成的损失始终守口如瓶，结果迈阿密高级法官卡罗尔在整理以前离婚案卷宗时，才发现这个惊人的秘密。根据该离婚协议，亚历山大不仅交给南希1.5亿美元，每月他还要支付对方8.3万美元生活费及若干张火箭队和彗星队（WNBA）比赛的球票等。

前世界重量级拳王泰森在离婚上损失也不小，他同第一任演员妻子罗宾·吉文斯离婚时就被分掉2500万美元和加利福尼亚几处豪宅。后来他同另一位妻子特纳达成协议离婚时，同样被对方分掉1000万美元和400万美元别墅。泰森曾一度身价高达4亿美元，但他目前的债务已经高达2700万美元，这两笔离婚费对他来说是一个不小的损失。

我们不是说结了婚就不能离婚，如果夫妻双方确实性格不合、感情破裂等，离婚是必要的。但很多婚姻的破裂是人为造成的，比如有些人在事业成功后，头脑膨胀、自我约束意识淡薄、行为上放纵自己，导致婚姻破裂，最终分割大部分财产给老婆作为补偿。虽然有些人重新建立了家庭，但生活未必比原来幸福。有一份关于婚外恋的调查报告，调查机构调查了30对有过婚外恋经历的男女，其中有6对结了婚，其他24对都无果而终。过了一段时间，调查机构又对上述6对夫妇进行回访，发现其中的4对夫妇已经或者正要离婚，另外两对夫妇中，有1对说生活得很幸福，另1对说还凑合。调查人员询问1个正要离婚的女士，说：“当初你是费了很大的精力把他从别人手里抢过来的，现在为什么又要放弃呢？”那个女士回答说：“当初只顾抢人了，没看到他身上有那么多毛病。”

无论恋爱多么浪漫，最终一定要回到现实中来，别让一时的浪漫毁了婚姻，也破了财。其实，能让男女长期相处的只有夫妻和朋友，

绝对没有“情人”。聪明的女人都应该牢记一条：千万别给已婚男人当情人，因为那样做很难有好下场。聪明的已婚男人也应该记住：婚外恋是最让你破财的“投资项目”。



再婚家庭的理财之道

再婚家庭和一般的婚姻家庭相比，有着独特性，所以理财方式又会有不同。俗话说，吃一堑，长一智。谁都不想在同一个地方跌倒两次，所以第二次婚姻会面临种种挑战。怎样直面财务上的问题，并很好地解决掉，是再婚家庭的重要一课。

李萍六年前和丈夫离婚，儿子由她抚养。聪明勤劳的她在上海五个家具城都租了柜面经营家具生意。三年前，49岁的她经人介绍，有了人生中的第二次婚姻。头两年，她和第二任丈夫的关系还算可以，但是第三年两人却争吵不断直至分居。导致两人关系恶化的直接导火索就是一年前她背着现任丈夫偷偷为儿子买了一套房子，后来被现任丈夫觉察。

这是发生在上海的一个真实故事，不过文中主人公的名字是化名。目前离婚率呈现不断上升之势，再婚家庭的离婚率又比普通家庭的离婚率更高，其中最主要的原因还是家庭财务纠纷和子女问题，子女问题中又有很大一部分包含了财产问题。

可以说，再婚和第一次婚姻有很大不同。再婚者面临着心理、人际关系、家庭经济等各方面的问题和压力，再婚家庭中的财务问题就

是这种复杂关系的综合体现。那么，再婚家庭如何理财呢？以下几点可以参考：

1. 理财的心理准备要先做好

如上文所说，再婚和普通家庭有不同之处，所以要有心理准备。首先，再婚者有婚姻失败的阴影，战战兢兢踏入新家庭，往往对另一方存有戒心，自然会在感情和经济上有不同程度的保留，唯恐全部投入后，换来的是又一次伤害。此时，能否处理好家庭财务关系对于再婚双方的情感关系是非常关键的因素。其次，由于涉及第一次婚姻所生的子女，如果再加上新婚后生育的子女，会使再婚者的家庭关系更为复杂，各种亲情维护等开支也比普通婚姻多，所以再婚家庭的理财显得更为重要。

最后，第一次结婚的年轻人一般都没有太多财富基础，小两口在理财道路上犹如一张白纸，可任两人尽情泼墨挥毫，多交些“学费”都无妨。但再婚双方或一方曾有过一次婚姻生活，往往已经有了一定的属于自己的理财偏好和方式，因此在家庭理财上更容易产生分歧，更需要协商和安排。

2. 为防纠纷须做好婚前财产公证

再婚家庭的理财，在踏入第二次婚姻之前就应该拉开序幕，那就是怎么处理婚前财产问题。只有分清你我，才能在以后发生纠纷的时候有清楚的法律证据。

让一对处于热恋中准备结婚的年轻人去做婚前财产公证，大家心理上很难接受，但再婚夫妻应该有这样的理性。再婚男女往往处于人生和事业的上升期，已经积累了一定的物质基础，结婚时会把自己的财产带入婚姻生活，考虑婚前财产公证也是能够得到对方理解的。

婚前财产公证有几种不同的模式，可以自己列好财产清单，一起

到公证处公证；也可以请律师拟一个婚前财产协议，做一份“律师见证”。现在不少富翁再婚时都采取了请律师写见证书的模式，一来比较隐蔽不怕“露富”，二来律师见证费用比公证处公证费用低得多。

3. 房产证上加名要细思量

房产问题也是再婚家庭中最容易产生纠纷的源头之一。

李梦和国栋两人曾有一段经典的爱情故事。两人年轻时早已相识，国栋曾多次帮助过她。李梦中年丧夫之后，国栋毅然结束自己的第一段婚姻，与李梦结婚，并悉心照料她的饮食起居，两人感情相当好。婚后两人还共同买了一套新房。李梦在老西门还有一套老公房，知道可能要拆迁，就把国栋的户口也转到了这套房子上。两年前，儿子大学毕业后，李梦让孩子搬回家住。没想到儿子和继父生活差异太大，经常发生不愉快，无奈只好让孩子到外面租房住。虽然两人都恋恋不舍，最后还是因为儿子的问题走上了分手的道路。在离婚过程中，因为国栋的户口也在老公房里，据此他对这套房子也有居住权和使用权。为了顺利解决这个问题，李梦只好在婚后新房权益上作出让步，协商结果是男方将女方购置新房的款项退给她，新房归他一人所有。李梦因此丧失了新房增值部分的权益。看着这两年那新房价格翻番，李梦心里真不是滋味。但后悔也没有用，因为当初不让出新房所有权，离婚问题就很难解决。

这个故事也给其他再婚家庭带来了一些启示。再婚家庭中往往一方或双方都有婚前房产，专家建议，无论婚前财产是否曾经公证，都不要轻易在婚前房产的房产证上加对方的名字，也不要轻易将对方户口迁往婚前房产处。因为房产证上加了对方的名字，对方就可以对该房产提出权利诉求，而户口在此也可以对房子提出居住权和使用权。

对于婚前房产，若不需要出售以便重新购买新房，也没有其他特殊情况，还是完完全全留在自己手里较“保险”。

4. 婚内财务宜公开

在经济条件允许的情况下，尽力保留婚前财产是理直气壮的。但两颗受伤的心选择走到一起，自然是希望人生的后半段有人相依相偎，互相取暖，所以相互信任也尤为重要。否则，缺乏信任的再婚生活也只能是一潭死水，索然无味。因此婚后两人的财务最好能“合二为一”。这种“合”并不一定要将财产完全放到一个共同账户中，而是说两个人要“合计”，至少要公开透明，共同规划。

由于既要赡养多方老人，又要抚养跟随自己和不跟随自己的未成年子女，再婚双方在单方支出上可能有多有少，但这不是问题，并不影响两人一起对家庭经济做预算和规划。只要两人有一颗“共同商量”的心，就可以把婚内的共同财产安排好。

此外，再婚双方的理财观念极可能很不一样，婚姻中总有一方对钱的问题更敏感，或者更节俭一些。因此，专家建议两人就家庭财政开支问题多多沟通，可以定期召开“家庭财务会议”，互相取长补短，这样才能使现在的家庭关系更加稳固，使现在的家庭资产筹划得更和谐。

同时，为方便个人开支起见，不妨在婚后设一个用于现在家庭的共同账户，同时双方各有一个属于自己的个人账户，用于原有婚姻关系遗留下的经济支出。相对集中，又相对独立，并不是方便存“私房钱”，而是表明互相的信任和体贴。有分有合，适度把握，才是再婚生活中理财的至高境界。

5. 对待子女要“一碗水端平”

再婚理财中还有一个很重要的事项，就是对待未成年子女的零花

钱问题。对于小孩，再婚夫妻的方式不尽相同，但现在必须统一起来。如果双方仍然按各自的方式对待自己的小孩，那么他们根本谈不上融合。对于没有跟随在自己身边的孩子，双方可以有不同的支出方式，但是对于同一屋檐下两个没有血缘关系的孩子，则应该“一碗水端平”。否则，孩子们难免有意见，从而影响大人之间的感情。

对于婚内小孩的用钱管理，再婚夫妻不妨选定一位代表，专门负责孩子们的财务问题。在孩子们面前，由他或她一人管理和决定孩子们的财务问题，夫妻私下则可以再沟通、商量，也可以拿到“家庭财务定期会议”上做讨论。

6. 自身养老规划万莫忽视

由于有两次婚姻经历，要处理众多的社会关系，要考虑多个孩子的教育问题，要照顾各方老人，再婚夫妻双方忽略自身的养老规划是非常普遍的现象。千万不要如此！一般再婚夫妻都已人到中年，在这时候一起规划养老计划是非常关键的。而且一旦错过这个机会，等孩子们都经济独立后再考虑自己的养老问题，就错失最佳时间了。

因此，再婚夫妻必须为两个人的养老特别制订一份计划，包括从家庭收入中特别保留部分资金作为双方的养老基金，通过一些适当的理财手段让这笔专项基金增值。同时，要考虑双方的商业保险问题，提高家庭抵御风险的能力，包括重大疾病保险、住院医疗类保险以及适量的养老险。此外，若两人经济收入能力差异较大，收入高的一方应该规划较高的寿险或意外险，担负起对家庭的保护责任。

7. 老人要提前处理财产

若是年纪较大的老人“夕阳红”式再婚，则最好能事先对于身后的财产做好处理和安排，可以采用书面约定的方式，也可以用遗嘱的形式，这样比较容易获得对方以及双方子女的理解，也避免突然去世

后再婚家庭各方主体因为老人的遗产分割发生纠纷。

要注意的是，再婚老人对百年之后的财产安排，只能针对自己有支配权的部分。

8. 经济弱势方慎防财产被转移

虽然大家都希望婚内财产透明公开，但因为有前一次婚姻所生的子女，在婚后继续“转移”婚内财产到子女处的情况，在再婚家庭中也比较多。前文所提及的李萍女士的做法就有一定的代表性。这类再婚家庭，一方的经济能力较强，另一方经济能力一般甚至较差，而两人感情又不是特别深厚。这时候，经济处于弱势一方就要特别注意了。婚前财产可以不追究，但婚后要“防牢”。

既然两人已结婚，不管两人的收入高低，法律赋予了双方对婚内财产的平等共享权。一方私自转移婚内财产是不合法的。而事后取证，通常又都是非常困难的。除非两人婚前就有私下协议，两人资产完全独立，否则，再婚时，经济较弱一方就应开诚布公地和对方就此问题“打招呼”。当然，最好是能“掌握”对方银行账户的具体情况，主要是开户行和账号，以备不时之需。

还有一个方法，就是经济状况较差一方，可以建议对方不要保留太多婚前的银行存款，鼓励他或她多购置房产、国债等有价值证券，将流动资产转为固定资产，以保护自己婚后的合法权益。比如，房产是可以通过查阅房屋取得时间来判定是否属于婚内共同财产的，有价值证券也有查询依据，而现金或银行存款到底有多少，则很难查证。

总之，再婚双方彼此间一定要倍加珍惜，特别是在个人财务上，双方要以诚相待，不要相互保留和隐瞒，并注重加强家庭理财的交流和沟通。再婚家庭财合，则人和；人和，则家兴。



女人与男人谁更会理财

如果让男性和女性进行一次理财竞赛，究竟谁会胜出？答案是，在有些方面是男性胜出，而在另一些方面则是女性领先，用一句话来概括，就是各有优势和缺陷。所以，在投资理财中，我们不妨对照和借鉴男性和女性的长处，做到刚柔并济，以达到事半功倍的效果。

李昊是一家外企的高管，谈到如何理财时，他说：“我的理财方式很简单，就是把钱全都交给太太打理，因为我觉得她在这方面很有天赋。”而他的太太也没有辜负他的期望，几年来在房产、股票等方面的投资都有不小的收获，而且她还非常注意分散风险，整个家庭的财务状况也是调理得颇为顺畅，各项收支打理得井井有条。

其实很长一段时间以来，人们对于理财会有这样一种偏见，认为男性是这个领域的强者。不是吗？我们所见到的基金经理、企业家等大多为西装革履的男性，给人的印象似乎是投资理财方面男性应唱主角。实际上，女性在理财领域一点儿也不逊色，许多人的“成绩单”甚至还超过了男性。

某城市的几家银行通过统计发现，在它们的VIP客户中，以女性名义开户的占到了60%以上。而在上海的很多家庭中，也是由女性掌管着家庭的财务大权。从目前来看，女性理财已经成为一种趋势，一种潮流，这也是女性智慧的体现。

所以我们现在不能忽略这样一个事实，比起男性，女性理财丝毫

不逊色。比如从生理特点上讲,女性的直觉、细心、忍耐和发散思维等方面的能力都要远远高于男性。有很多证据表明,对待财富,女性比男性更有一种天生的敏锐力。专家称,女性由于天性谨慎细心,对投资前做的研究和计划会更详尽,喜欢选择平衡的投资组合。她们一旦决定资金的投资取向,更愿意作长线投资,这也是她们忍耐性的表现。

其实,男性和女性在投资理财上的偏好,实际体现的是一种金钱背后你我之间的关系。最常见的案例是恋爱中的男女出门约会,男朋友结账的频率一般都高于女朋友。这样的结果并非因为女朋友没有经济能力支付,而是体验了其中的满足感。男性向往权力和支配,而任何一位女性从心底都想追求隐藏其中的安全感。在投资理财上,他们表现出来的特点也是泾渭分明,归纳起来主要集中在以下五个方面。

一是男性喜欢冒险,而女性则相对比较稳妥。研究人员在调查中发现,女性习惯于建立平衡的投资组合,比较喜欢购买一些公用事业类公司的股票;相反,男性则比较喜欢跟风,他们购买的一些股票波动幅度大,表现不是很稳定。专家认为,男性一般喜欢冒险,而女性会比较深思熟虑地去考虑投资,这是女性炒股胜过男性的主要原因。

二是男性往往能够“谋定而动”,他们会按照计划一步一步地去做,而女性在理财中却经常会出现情绪化的行为。这是因为女性天生带有很多感性的东西,在理财中也会出现感情用事、目标飘忽不定、遇事不果断的情况。

三是女性不同于男性会在高风险和保持胜利姿态的压力下追求可观的收益。她们通常关注长线小利的累积,所以有一句话就是“男性理大财,女性理小财”。另一方面,男性往往善于抓大放小,而女性则喜欢亲力亲为,所以一般认为女性较为适合投资房地产。

四是男性创造性思维强,所以他们比较适合于开创性的工作,但

与此同时，他们有了好的想法却不一定能够通过实际操作把它付诸于实践。相反，女性的执行力比较强，有了一个好的计划她们更会考虑如何踏踏实实地完成，这也给她们造就了许多成功的机会。

五是男性一般都会以自我为中心，比较相信自己的判断，而女性则比较善于沟通协调，倾听别人的意见。下面例子可以说明男性在投资理财上输给女性的原因。男性开车迷路了，通常死不承认，希望能遇到熟悉的路标，也不愿下车问路。在投资理财上也是一样，男性通常自以为知道自己在做什么，即使不懂，也不肯请人协助。但女性不一样，如果不懂，比较愿意承认，不耻下问。银行接触到的理财咨询客户大多是女性，因为她们更愿意听取专家意见，容易沟通和接受建议。

既然男性和女性在投资理财上各有优势和缺陷，这对于我们的投资理财就具有相当大的借鉴意义。总体来看，男性理财的特点是“刚”，他们勇敢、果断，愿意承担风险；而女性理财的特点是“柔”，她们注意细水长流，并时刻注意控制风险。

经过比较我们可以清晰地发现，无论男性的“刚”还是女性的“柔”，在具有自身优势的同时，却不可避免地存在着种种缺陷，给每个人的投资理财带来不小的影响。无论是男性还是女性，都应重新梳理一下自己的投资理财行为，看看存在哪些优势，还有哪些不足。而其中最为关键的就是取长补短，男性和女性都可以从对方身上吸取一些有益的“营养”，从而使自己的投资理财取得事半功倍的效果。

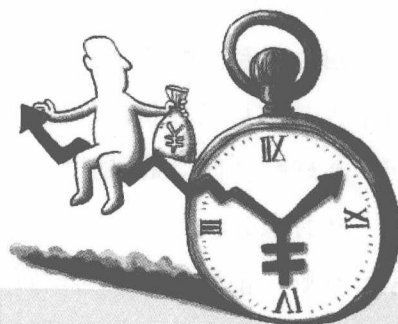
对于男性来说，就是要“以柔克刚”，男性的创造性和把握机会的能力往往能使他们在投资理财上获得超额收益，但过于冲动以及不注意控制风险等又让他们的理财充满了不确定性。从这一点来说，他们可以向女性学习，考虑问题更周全细致一些，耐性和忍耐力更强一些。对于女性来说则要注意“柔中带刚”，女性在理财上最大的优势是细腻

并注重稳定的回报，但有时候过于优柔寡断会丧失许多投资良机。所以该出手时就出手，就是值得她们借鉴的一个方面。

归根到底，投资理财是一门颇有意思的学问，无论男性还是女性，每个人都有自己独特的长处，也无法避免地存在着一些缺陷。扬长避短，在理财过程中做到刚柔并济，不失为我们成功的一个要诀。

随着家庭收入和财富的增长，以及生活的各种不确定性越来越大，家庭理财（消费、储蓄与投资）变得越来越受重视了。如何做好家庭理财，是一个家庭过好日子的关键，因此理财是摆在每个家庭面前不可忽视的重要课题。

11



第11堂课

给孩子怎样的人生

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



孩子教育投资的理财规划

俗话说得好，知识就是力量。成功不一定靠学历，但在现代社会中，知识无疑会给一个人的职业生涯带来竞争的优势。那么，子女教育基金要多少才够呢？看看每年飙升的学费，再想想现在的通货膨胀，子女教育费用将成为家庭中仅次于购房的一项支出。

有人估算，现在一个小孩要在国内读到大学毕业，学费在 15 万元左右，还不包括生活费；如果出国留学，仅留学费用就需要 30 万～60 万元！这些都是现在评估的数字，假设学费每年增长 3%，十年后在国内读到大学毕业的费用在 20 万元左右。是不是不可想象？

面对如此庞大的教育支出，父母应该怎么办呢？多数夫妻在孩子上初中时才开始认真地为他们上大学存钱，但到此时才存钱已经太晚了。所以父母应该尽早规划，让孩子在起跑线的时候保持不输的地位。

那么，子女教育规划都需要考虑什么问题呢？

1. 规划期限。在小孩不同的年龄段应选择不同的投资产品。如果子女距离上大学还有一段很长的时间，通货膨胀将使财富缩水的效果特别明显，那么最好选择比较积极的工具，例如股票型基金。如果孩子已经初中毕业，则可以选择注重当期收益的投资工具，例如高配息的海外债券基金。就投资的角度而言，长期累积下来的复利效果是很可观的。因此，子女教育规划应该及早行动，甚至在小孩出生前就可以开始。

2. 风险偏好。所有的理财规划都依据于投资者本身的风险偏好。积极进取型投资者一般要求高收益率，但同时也要担负一定的高风险；

保守型投资者不愿意承受高风险，一般注重于低风险的品种。由于子女教育基金的风险承受能力较弱，一般不建议投资高风险品种。

3. 财务资源。投资者所拥有的财务资源也是规划时要考虑的因素。经济实力强的一般会选择出国留学，甚至小孩上初中时就出国，而且由于其风险承受能力较强，可以考虑投资较高风险品种。经济实力较弱的可以选择先在国内读大学，教育规划应该较早开始，以获取复利的可观收益。

考虑这些问题后，我们再来看看应该采取哪些步骤进行理财规划。

如同任何投资计划一样，设定投资目标、规划投资组合、执行与定期检讨是规划子女教育基金的三部曲，其具体内容如下：

1. 设定投资目标

- ▶ 计算子女教育基金缺口。
- ▶ 设定投资期间。
- ▶ 设定期望报酬率。

2. 规划投资组合

- ▶ 了解自己的风险承受度。
- ▶ 设定投资组合。

3. 执行与定期检讨

- ▶ 坚持子女教育基金计划。
- ▶ 坚持专款专用。
- ▶ 定期做调整。



教育储蓄 PK 教育理财

教育理财的方式一般就是教育储蓄和教育理财，家长该如何选择？我们就让教育储蓄和教育理财进行一场 PK，家长们根据自己的需求进行取舍。

第一回合：功能方面，教育理财优于教育储蓄。

教育储蓄门槛较低，50 元起存比较符合普通百姓的实际收入情况和聚少成多的生活习惯，所以作为教育投资比较理想。但教育储蓄因古板、呆滞而一直制约着自身的快速发展。业内人士认为，教育储蓄三大劣势有待突破。其一，参储对象范围狭窄。按规定，教育储蓄到期时，储户要提供接受非义务教育的录取通知书原件或学校开具的相应证明原件。若客户不能提供证明，则存款转变为一般储蓄业务，不享受利率优惠。所以，从规章制度上限制了所有在校中小學生参加教育储蓄的可能。其二，教育储蓄的存款额度太小。随着人们生活水平的提高，学生的日常消费也呈快速增长之势，而教育储蓄“每一账户本金合计最高限额为两万元”的规定显然不适应变化了的市场行情。其三，存款方式过于死板。教育储蓄规定每月定期向银行存入固定金额存款，以 3 年期为例，储户一月去一趟银行，总共得跑 36 次银行，而 6 年期的，就得往银行跑 72 次。虽然银行推出了可以分两次性存款的政策，一次 1 万元，但又不太符合老百姓零存整取的初衷。

相比之下，教育理财要灵活得多。没有烦琐的手续，投资者无须入学通知书原件或学校开具证明；没有最大限额，投资者只要跨过 1 万元门槛，便可享受利润回报；投资主体宽泛，不受学生身份限制；

客户拥有提前终止权，增加了资金的流动性；包括外币理财，而光大银行有效地消化了汇率变化给客户带来的损失。

有人认为，教育储蓄的另一大卖点是免税，但据光大银行一位客户经理介绍，阳光理财“E计划”也是免税的。同时，与阳光理财“E计划”相配套，光大银行还提供理财讲座、存款证明、信用卡、出国购汇、为高端客户的理财规划设计等多种金融服务。

尺有所短、寸有所长。理财专家认为，无论教育储蓄还是教育理财，它们都是根据不同目标群体设计出来的差异化产品，“萝卜白菜各有所爱”，不能以偏概全地认为哪一种产品好，而哪一种产品不好。

第二回合：安全方面，教育储蓄优于教育理财。

银行业有一句话：“收益与风险是一对孪生兄弟，收益越高，风险越大；相反，收益越低，风险越小。”而老百姓也有一句话，叫做“有钱存银行”，其言外之意在于相信银行信用和存款的迅速变现能力。那么，对于学生家长来说，为了孩子上学，要考虑收益，更要顾忌风险。

教育储蓄是国家为支持教育建设而推出的带有明显倾向性的储蓄品种。它的预期收益在三种产品中最高，但是要达到预期目的，储户要经过“磨难”，否则收益稍纵即逝，结果成为画饼充饥。

第一，教育储蓄规定每月定期向银行存入固定金额存款，期间如果家长有事耽搁，次月不能补齐，银行只对违约前的存款按优惠利率计算，对以后的存款则只按一般储蓄计算。

第二，按规定，教育储蓄到期时，储户要提供接受非义务教育的录取通知书原件或学校开具的相应证明原件。若客户不能提供证明，则存款转变为一般储蓄业务，不享受利率优惠。所以，如果孩子不能按照原始的投资计划升入高中或大学，那么，教育储蓄预期的高利率就一笔勾销了。但教育储蓄的风险最大限度上会沦落为普通储蓄，不会落得“血本无归”。

相对于教育储蓄，教育理财的风险则来源于银行信用和利率的上升。教育理财产品从本质上讲，仍然是人民币理财和外汇理财的延伸。它募集投资后，主要投向个人投资者不能涉及的央行票据、国家级信用债券和银行间债券。从风险角度讲，央行票据和国家级信用债券是以国家信用为担保，而银行间债券是以国际知名银行信用为担保，所以安全性极高。

第三回合：收益方面，教育储蓄优于教育理财。

与人们的消费指数相比，银行里的存款还在遭受着“负利率”的侵蚀。所以，对于学生家长来说，如何使银行里的教育储备收益最大化非常关键。选择投资，首先应该了解教育储蓄和教育理财能够为投资者带回多大的收益。

教育储蓄是某些商业银行以支持国家教育建设为目的，向未来在校生的家长提供的相对于普通储蓄利息较高，免征利息税的储蓄品种。据了解，央行规定教育储蓄的最低起存金额为 50 元，最高为 2 万元，存期分为 1 年、3 年和 6 年三个品种。1 年期、3 年期的教育储蓄按开户日同期同档次整存整取定期储蓄存款利率计息，6 年期按开户日 5 年期整存整取定期储蓄存款利率计息。假设人民币存款利率，1 年、3 年、5 年期整存整取年利率分别为 2.25%、3.24% 和 3.60%，而同期零存整取年利率分别为 1.71%、2.07% 和 2.25%。以 1 万元为例，存 1 年可得利息 225 元（ $10000 \text{ 元} \times 2.25\% \times 1 \text{ 年}$ ），本息合计 10225 元；存 3 年期可获得利息 972 元（ $10000 \text{ 元} \times 3.24\% \times 3 \text{ 年}$ ），本息合计为 10972 元；存 6 年期可获得利息 2160 元（ $10000 \text{ 元} \times 3.60\% \times 6 \text{ 年}$ ），本息合计为 12160 元。10000 元同期零存整取本息合计分别为 10171 元、10621 元和 11350 元。由此可见，整存整取比按零存整取年利率所得利息分别多出了 54 元、351 元和 810 元。

相对于教育储蓄，教育理财是后来者，以光大银行的阳光理财“E

计划”为先。该产品由“金状元成长方案”、“洋博士留学方案”、“安心留学方案”三款产品构成，包含了人民币理财和外币理财。其中的人民币理财的“金状元成长方案”与教育储蓄相类似，分为2年、3年、4.5年三种，预期收益率分别为4.2%、8.4%和18.58%。如果投资者买1万元，则到期后可以获利息420元、840元和1858元。与教育储蓄相比，经折算，1年期要比教育储蓄少15元（210～225元），3年期要比教育储蓄少132元（840～972元），6年期要比教育储蓄多317元（2477～2160元）。由此看来，教育理财只有在期限放长的条件下，收益才优于教育储蓄。



参与理财，培养孩子的理财观念

“授之以鱼，不如授之以渔”，古人很早就说过这样的话。让孩子们学会理财之道，不仅是在培养孩子们正确、朴实的金钱观，而且是在教他们人生其他方面的东西。再多的钱，都有被花光的一天，懂得理财，就可以使有限的资产不断累积。正确的理财观念必须从小养成，对于孩子来说，这才是父母留给他们的最有价值的财产。

1. 理财教育的八个秘诀

（1）尽早训练孩子对数字的敏感度。对学龄前的孩子来说，即使会数数了，也未必懂得数钱，必须让孩子感受数字的多与少到底有什么不同，才能建立金钱观。

（2）教孩子具体设定理财目标。当孩子开始有零用钱的时候，就可以教他们定期审视自己存了多少钱，父母可以陪着孩子一起计算，并记录下来。当孩子会写数字，并且具有基本的加减概念后，可以给

孩子一本账簿，让他们学习如何记账。

(3) 让孩子和你一起去超市购物。在采购中，教孩子看价钱，并且清楚地让他们知道，这个东西的价钱过于昂贵所以你不买；怎样买比较划算；告诉孩子，货比三家不吃亏；要有购物预算等概念。

另外，在付款的时候，可以把钱交给孩子请他支付，甚至对于较大的孩子，不妨在需要买酱油、盐的时候，请孩子帮忙跑腿，偶尔把找回来的零钱给孩子当奖励，并教孩子将钱投到存钱罐里，开始建立储蓄的观念，不过次数别太频繁，防止孩子养成要给钱才去办事的坏习惯。

(4) 让孩子记账，导正消费观。就算是在同一个环境下长大的孩子，理财消费观念也可能差距很大，有些孩子天生大方慷慨、不拘小节，长大后往往容易成为入不敷出的人，但有些孩子则对钱有相当大的不安全感，进而成了一毛不拔的铁公鸡，这些都是不健康的理财行为，父母必须从旁协助导正。

(5) 为孩子开立银行账户，教孩子储蓄。一般先从存钱罐开始，当存钱罐已经有不少的存款时，不妨带孩子一起到银行去开设一个属于他的存款账户，且最好让孩子保管自己的存折，如果不放心，也要让孩子知道你存折放在哪里。有了这个账户后，不管存钱还是取钱，最好都让孩子全程参与，借此使其明白银行的功能，并教孩子看懂存折。

(6) 借钱给孩子，培养贷款观念。可以适度“借钱”给孩子，让他有借钱、还钱并支付利息的观念。这时最好请第三者当仲裁人，让其约定如何还款、何时还清等，最好用借据形式记录下来，使孩子了解到借钱、还钱的重要性，培养其责任感。

(7) 让孩子从游戏中明白，善于理财才能致富的道理。其实，市场上流传的“大富翁游戏”算是入门的理财学习法，有买卖、投资行

为，而机会、运气的设置，更是让参与游戏的人可以体会到，人生有许多不能预期的变数和风险，所以必须有适度的规划，否则有可能面临负债累累甚至破产的情况。

(8) 从生活中寻找投资标的。投资可以说是理财中较为困难的一课，要让孩子彻底了解投资，更不容易。其实，父母只要让孩子知道，所谓的投资股票就是用钱购买该公司的股票，当公司获利时，所投入的本金便会因此增加利息；反之，该公司一旦经营不善，这些资金将会贬值。

2. 理财教育要遵守三大原则

(1) 让孩子真正拥有钱。一般父母都会给孩子零用钱花，逢年过节长辈也会给孩子不少的红包，可是父母通常都会将孩子好不容易存下的零用钱或是长辈送的红包，用“爸妈替你存下来”的借口，全数收回去，这反而容易使孩子养成一拿到钱就赶快花掉的坏习惯，因为他们会认为存下来只会被大人“没收”。

(2) 父母提供建议但把支配权交给孩子。大卫·欧文在其《我家老爸是银行》一书中指出，多数父母即使让孩子拥有存款，也不会完全给他们支配权，往往是孩子要买什么，但父母则认为没有必要买，于是便极力阻止。最后，导致父母与孩子之间产生了隔阂。其实，与其这样，不如给孩子们提意见，让他自行评估。大卫·欧文以儿子想换新自行车为例，说明了父母给孩子提意见才是明智之举。

一次，当儿子告诉大卫·欧文，他要买一辆新自行车时，大卫·欧文并没有阻止儿子，而是建议说，你原来的自行车只是外观有一点旧，其他地方都不错，还可以用。你想购买新自行车除外型炫亮之外，并没有特别好用的功能，而且价格很高，还会花掉你所有的存款。最后大卫·欧文说：“我只是给你提建议，决定权在你手上，我尊重你的决定。”儿子听了父亲的分析后，终于决定不再买新自行车了。

毕竟孩子长大后还是要由他自己决定如何支配金钱，现在做错决定也许只是损失几十元，最多几千元，可是却能换取一个教训，总比长大后一赔可能就上万元，甚至倾家荡产要好得多。所以，建议父母把支配权交给孩子。

(3) 让孩子花自己的钱。孩子开始有零用钱之后，就要让他学会如何花自己的钱，这样孩子才会懂得珍惜金钱。父母可以和孩子协商，如果是学费、教材费用或是全家一起的花费，就由父母出钱，但如果都是自己想买的玩具、旅游时的纪念品、朋友的生日礼物等，则要让他们自己付钱。因为人都一样，一旦是别人付账，就容易出现滥花、浪费的情况。

只要父母帮助孩子树立正确的理财观，引导他们采用合理的理财方式，加上坚持上述这些原则，不要以自己的立场去干涉孩子的理财细节，那么孩子就可以从中学习一辈子受用的金钱价值观，轻松拥有财富。

小贴士

培养孩子理财习惯的具体步骤

美国著名的理财专家凯·雪莉提出了大人们对孩子们进行理财教育时所担负的义务：（孩子）在4～10岁时掌握理财的基本知识——消费、储蓄、给予，并进行尝试；10～20岁时掌握并开始养成好习惯——消费、储蓄、给予、使用信用卡。以下是培养孩子们的理财习惯的几个具体步骤和方法：

1. 为孩子们建立一个“小银行”

让孩子有储蓄意识的一个最好方法就是为孩子建立一个“小银行”，让他拥有一张储蓄卡（可以以大人名字存入）。为孩子办了储蓄卡后，要

耐心地引导他把口袋里的零钱存进去，并告诉他要坚持下去，要为自己的储蓄卡负责，在没有必要花费时不要随便动用卡里的钱。为了使孩子坚持下去，你可以采取鼓励方式，如允许他把家长给的零花钱的1/3用于买零食等消费，其他则必须存入。孩子在有“甜头”的情况下会去储蓄的，长期坚持下去，储蓄意识将扎根在孩子脑中。

2. 鼓励孩子购买打折商品

应该让孩子知道，如果他们想得到他们想要的东西，必须多走几家商店，对价格进行比较，选择同质却价廉的商品购买；要有尽量购买打折商品的意识，而不能仅图潇洒去豪华商场购买。这样做是为了培养孩子的消费价值观。家长在培养孩子这一点上并不难做到。例如，可以在孩子自己选购礼物时要其尽量购买打折商品，并告诉其道理，如果他不这样做，他将不能买礼物。慢慢地，他就会形成节俭购物的意识。

3. 树立孩子购物预算的意识

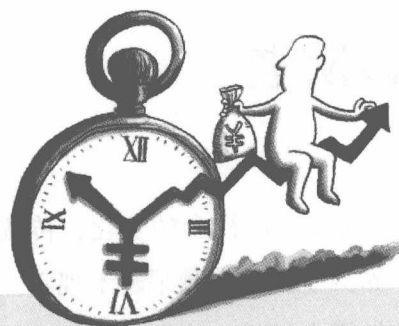
在给孩子零花钱的同时让孩子自己记一笔账，每个月他得到多少零花钱，买了些什么东西，这些东西价格多少。如果孩子记账清楚，应给予鼓励，如他不记账或滥购物，则给予警告。

4. 让孩子学习使用卡

如果孩子上高中了，允许他拥有一张信用卡，并教他合理使用，这样能很好地对孩子进行理财教育。因为在孩子使用信用卡时可以让他深刻地体会到乱花钱、乱超支将付出沉重代价——还钱并支付高利息。这样，他会永远记得要使自己的钱与债务保持平衡。

5. 让孩子从不碰钱并不可取

让孩子从来不自己买东西或自己不保管钱财，这不利于培养孩子正确的理财观，因为当其长大后一接触到钱会不知所措，不知怎样存钱、怎样储蓄，也不知道怎样买东西便宜，怎样才能使自己的个人财务保持支出合理，不欠债。



第 12 堂课

谁能为年老的你买单

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



什么可以防老

中国的传统观念是养儿防老，然而，随着现代社会的变化，传统渐渐被突破。随着“421 家庭”的潮涌，希冀子女养老越来越不现实。

何谓“421 家庭”？即一对独生子女结婚生子后，他们的家庭结构是 4 个父母长辈、他们夫妻 2 人和 1 个小孩。这种倒金字塔结构，实在让塔中央的人不堪其重。而且，现代人面临的竞争非常激烈，教育、医疗、住房这“新三座大山”已使他们气喘吁吁、举步维艰，许多人连自己的福利都谋取不到，还有能力去让父母老有所养吗？

当养儿防老的思想已经渐行渐远的时候，我们还能拿什么防老？这是我们在年轻的时候就应该做好的打算。

人到老年时所面临的保障需求主要是以下三类：健康医疗保障、充足的养老金保障、防止意外伤害保障。

首先，老年人属于社会的弱势群体，自身患病的可能性比其他群体的概率要大得多。正因为如此，保险公司在审核有关中老年人的健康医疗投保时相对比较严格。在国家的社会医疗保障体系不够完善的情况下，必须通过商业医疗保险来寻求更全面的健康保障，因此对未来老年保险保障的规划首先需要考虑的应该是健康医疗保险，如重大疾病保险、终身医疗保险等。对于医疗险的选择，应以保障期间长的产品作为首选，如平安守护一生终身医疗保险等。

其次，如何为老年准备充足的养老金？社会保险给我们提供了最基本的养老金，但我国实行的是“保而不包”的政策。如果想退休后能尽享天年，那么年轻时必须重点规划好未来的养老金。目前市场

上应对养老的金融产品多种多样,但对养老金的规划必须是绝对安全、稳健的,因而养老型保险是一种很好的选择。养老型保险有分红型定期返还的,也有万能型的产品,如平安“鸿祥附加重疾”、“平安钟爱一生附加重疾”、“平安智富人生(万能型)及附加重疾”等产品组合。

根据上述分析的老年阶段的人生需求,为使自己能有一个安详的晚年而做一份规划是非常必要的。如某女士30周岁,选择“平安智富人生(万能型)及附加重疾”养老型保险,年交保险费10000元,交费5年,累计交费仅5万元,保额定为10万元,即刻就可拥有包括恶性肿瘤在内的30种大病的保障,保额至少10万元。如果身体健康,按中档收益,60岁时保单价值可领出约11.13万元,或者75岁时可以领出约19.42万元,或者90岁可以领出约31.85万元。该女士年轻时的规划基本上可以解决现在及未来年老时的重疾保障及养老金的补充需求。

所以说,当养儿防老渐行渐远时,别忘了买份养老保险防老。



退休期的投资理财计划

退休期应该算是个比较悠闲的时期,没有了上班的烦恼,不用受朝九晚五的时间束缚,个人花销相对也比较少,那么这段时间应该怎样投资理财呢?我们通过一个案例来了解一下。

李教授,60岁,退休后被某高校返聘。其妻55岁,刚退休。其子26岁,大学毕业后工作3年,未婚。

李教授家庭年收入5.4万元,其中夫妻退休金月收入3000元,学

校返聘工资每月1500元。现有银行存款51万元，夫妻均有社会养老保险、医疗保险，现有价值60万元的四室两厅住房。

李教授不喜欢投资股市、期货等高风险工具，但又想通过投资实现自己的理财目标：儿子结婚时赠送30万元的购房款；退休生活在未来20年内能保持现有水平；建立备用基金20万元，作为将来的医疗开支或20年后作为礼物送给儿子的下一代做教育基金。

案例分析：

目前李教授的家庭净资产为111万元，其中现金与现金等价物51万元，房屋不动产60万元，分别占45.9%和54.1%，固定资产占的比例比较大，金融资产过于单一。考虑到通货膨胀的因素，建议考虑其他投资渠道，保持资产增值。李教授家庭年收入合计5.4万元，家庭总支出4.05万元，其中日常开销1.65万元，保健和旅游支出各1.2万元，年度结余1.35万元。李教授夫妇有较稳定的收入来源，资产的流动性非常充裕，无负债，但储蓄率较低，消费比率较高。建议适当增加理财收入或减少消费开支。

老年人的风险承受能力随着收入的减少而降低，同时，健康因素会导致支出不断增加。想退休后维持原有生活水准，应及早进行养老规划。所以，老年人进行投资理财时，首先要防范风险，然后再去追求收益。

1. 现金规划建议。随着年龄的增长，老人医疗费用的开支会逐步上升，根据李教授家庭开支情况，应预留2万元左右的应急备用金。应急备用金可以考虑银行存款、货币市场基金或短期银行理财产品，以求取得比较高的资金变现性和近期收益，尤其是货币市场基金，“零认购费率”和“零赎回费率”能降低投资的成本，提供更多的短线收益空间及良好的流动性。

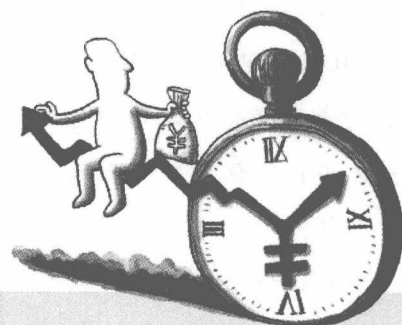
2. 风险管理建议。从控制风险的角度讲，老年人首先应考虑保险

产品。但在保险业界,可供老年人选择的种类非常有限。国内保险公司一般都把投保年龄限制在65周岁以下,而重大疾病险则将年龄限制在60周岁以下。从目前市场上的老年险产品看,李教授可以考虑投保一种专为老年人设计的意外伤害保险;另外还可考虑投保专业健康保险,中国人保有老年人长期护理保险,可避免日后的健康风险,保险费预算为1万元左右。

3. 投资规划建议。在进行了家庭应急备用金和保险覆盖后,建议李教授将剩余银行存款做多元化投资。其中10万元买稳定收益类产品,如考虑凭证式或电子式国债,或者1年以上的银行理财产品;剩余60%~70%的金融资产参与浮动收益的投资组合,其中20%左右即10万元配置于成长性资产,可以考虑选择中长期增值潜力较大的混合型或股票型基金。其余29万元配置于稳定性资产,其中以债券型基金、保本型基金为主。对于现有储蓄结余,在留足约3个月的紧急预备金后,也可以此比例整笔投资到股票型基金、债券型基金(或国债)和货币市场基金(或银行存款)中。同时,考虑儿子结婚后单独居住,也可进行换屋计划,即将目前的四室两厅的房子出售,购买两室一厅的房屋居住,并将结余部分的资金按上述比例进行投资。

从上面案例中,我们发现退休期间的理财也很重要。退休期间的理财和年轻时候的理财不同,我们要早规划,早准备。

13



第 13 堂课

投资自己，升值有望

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



掌握知识的力量，告别本领恐慌

知识就是力量，可是你能掌握这种力量吗？怎么掌握？

现代商业社会竞争激烈，那些不能胜任、没有才能的人，很快被摒弃在就业的大门之外，所以很多人有找不到工作的恐慌，而被留下的人也有失业的风险。现实是残酷的，为了自己的利益，每个老板都只保留那些最优秀、最有价值的员工。本领恐慌在当今时代普遍存在。如果没有某种本领，你就没有饭碗，挣钱对你来说就成了一种奢侈的愿望。

北大学生在中国人眼中前途无量，但他们如果不努力、本领不强，那么也会在竞争中被淘汰。新东方校长俞敏洪的感受是：“我从北大毕业，北大的学生原则上成功率应该比较高，但实际上并不是这样。因为任何成功都需要努力，而并不是每个北大人都是努力的。我从北大毕业到现在快20年了，在我认识的北大人中，凡努力的，现在都活得非常好；凡是不努力的，现在都一塌糊涂，有穷困潦倒的，也有变成酒鬼和赌徒的，甚至有得了精神病的。”

有的人考上名校之后就以为高枕无忧了，放弃了努力，但他们不知道拥有好文凭并不是在竞争中取得胜利的法定。能力才是核心竞争力。

2006年4月，武汉钢铁（集团）公司焦化公司工人刘幼生研究发明的“皮带漏斗传感器”获全国第15届发明博览会金奖。只有初中学历的刘幼生立足岗位，刻苦学习知识，钻研科技创新，他发明创造的

38项科技成果、10余项技术填补了国内空白，研制的“熄焦车自动双音报警器”在全国冶金行业得到全面推广，为企业创造了数千万元的经济效益。他虽然只读到初一，但有了这样的能力，自然就不用为工作担心了。

无论在什么领域，任何一个人若拥有了别人不可替代或无法逾越的能力，就会使自己的地位变得十分稳固。

有人说，我不努力锻炼本领去挣高工资，每天就是吃吃饭、睡睡觉，也可以生存下去。如果一个人这么做，长此以往，他的生存能力就会渐渐退化，就会被社会淘汰。孔子有三千弟子，其中有七十二个修养很高，但这七十二个优秀弟子中只有一个子路能穿着廉价的旧衣服与衣着光鲜的达官贵人在一起却坦荡自然，所以说一个人很难对他人的优越生活无动于衷。若身处底层，就会感觉所有上层的力量都在压迫自己，就感受不到生活的乐趣。因此，退出竞争、避免艰苦绝对不是什么好事。北极熊生长在北极，在残酷的自然环境中不得不顽强地锤炼体魄，最后活得很好。我们现在也身处激烈竞争的环境，那么就好好向北极熊学习吧，好好奋斗，锻炼出一流本领，克服当今时代普遍存在的本领恐慌，度过成功幸福的一生。

那么，怎么努力呢？是拼命记忆知识吗？我们来看一个寓言故事。

从前，有一个人在树下卖草帽，不料草帽被树上的一群猴子哄抢去了。这个人急中生智，想到猴子有模仿的习性，就将头上戴的草帽取下来，扔到地上。果然，树上的猴子纷纷将草帽扔了下来。后来，这个人的孙子也来到树下卖草帽，同样遭到树上猴子的哄抢。孙子想到爷爷的方法，他也将头上戴的草帽取下来，扔到地上。但是，没有一只猴子把帽子从树上扔下来。孙子无奈地望着树上的猴子，心里纳

闷：“爷爷的这一招怎么不灵了？”这时，猴群中有一只猴子下了树，对孙子说：“不是只有你才有爷爷的，你爷爷的伎俩我爷爷也讲过好多次了。”

上面这个故事告诉我们，光学习前人的知识是不够的，要掌握前人创造知识的能力。我们要努力，而努力的正确方向是锻炼能力。王小平曾说：“在这个知识爆炸时代+知识共享时代+即时通讯时代+即时查询时代，我们还能把学习的中心放在知识的获取上吗？以知识为中心必须让位于以能力（学习、思维、创新、交际、说服等能力）为中心，这是学习革命的总的精髓。”朱熹说：“无一事不学，无一时不学，无一处不学，成功之路也。”这是终身学习化（生活学习化、工作学习化）的理念。终身学习化是个人在新世纪的最佳生存方式。

学习能力化，再加终身学习化，就可永远告别本领恐慌，营造美好的职业生涯。



提升自己，升值无限

世界金融投资界享有“投资骑士”声誉的吉姆·罗杰斯说过：一生中毫无风险的投资事业只有一项，那就是——投资自我。统计表明，离开学校五年后，一个人学习的书本内容就已经过时了，即从离开校门的那一天起，他的学历价值就已经开始贬值。

最近很多人应该在为理财的事情发愁，由于通货膨胀和负利率，人们不得不开始自学一些投资理财的知识。一时间，股市基金之类的话题变得火热，房地产作为一种投资品也是越涨越疯狂。那么在这个

时代，我们投资什么才是收益最高、最值得投资的呢？

其实，最合适、最有把握、收益率最高的是投资自己。

你投资股票也好，投资其他人也好，哪怕是自己的子女也是有很大风险的。但是投资自己决不会有这些问题。世界上最不可能背叛你的就是你自己了，而且你唯一可能完全控制的也只有自己。换句话说，你管不住股票跌停甚至是ST，管不住自己的孩子叛逆甚至颓废，但是你可以管住自己。

与其说投资自己是要从自己身上获得什么，倒不如说是要从自己的身上去掉什么。如果你要想使自己升值，要想彻底地管住自己，要想让自己变得完美，那么你要做的不是去参加培训班或者学习班，而是要去掉自己的缺点。

为学日益，为道日损。学习是必要的，但是打磨自己更加重要。罗丹曾经说过，雕塑就是去掉多余的部分。《诗经》上面也说：“有匪君子，如切如磋，如琢如磨。”我们总是试图获得更多的东西，却忘了有时放弃更加重要。你要想投资自己，使自己升值，那么你要做的不仅是读几本书、参加几次培训班、考几个职业证书这么简单，更重要的是你要把自己当做一件美玉来雕琢，去掉那些明显的个人缺点，去掉人心共有的弱点，去掉那些心理的污点。如果你能够做到这些，那么你会发现你所获得的东西比简单的培训、学习、考证书要珍贵几百倍。

那么具体说来，怎么投资自己，从哪些方面入手呢？

1. 不要放弃学生时代所学

大概很多人会说：“大学里学的东西，对现在的工作一点帮助都没有。”如果因此就将从前所学抛诸脑后，是很可惜的。人不太可能一辈子都做同一份工作，持续花心力在学生时代所学的学科上，非但不是浪费，在转职时反而能增加选择的机会。

2. 柔性思考，多角度阅读

现今职务有细分化的趋势，在高度专业化之下，大家都竭尽所能地加强专业知识，结果造成不少人除了自己的专业之外，对其他的事都不了解。

3. 每个星期给自己一个新的挑战

心理学家表示，换穿新款式的服装或改变房屋摆设，可以给人新的刺激，具有自我启发的功效。长期处于相同的环境下，年轻人也会加速僵化衰老。所以，每个星期给自己一个新的冒险吧！买本新书，或到从来没去过的地方逛逛，给自己新鲜的刺激与活力。

4. 实际接触热门商品，思考其畅销的理由

现代社会一切都在变，若跟不上潮流，只能面临被淘汰的命运。对于畅销的产品，并不一定要购买，但应该实际去感受，思考其为什么会畅销。公司并不是图书馆，成天待在办公桌前，那真的就像在养老了，多出去走动走动吧！

5. 放假时到热闹的地方去感受时代的脉动

据统计，居上班族休闲娱乐首位的就是看电视，占五成以上，剩下三成的人则是选择睡觉。当然，在辛苦工作一周后，适当的休息是必要的，但休闲生活的品质也应该兼顾。趁休假时到百货市场逛逛、听听音乐会等，能够看到许多平常没有机会看到的各形各色人物，说不定还会启发新商品的构想。

6. 利用上班路上的时间做定点观察

对于广大的公交车族、地铁族来说，合理运用上班路上的时间也是一大学问。大部分的人可能都是发呆或打盹，要不然就是默默忍受拥挤之苦，到公司时已经精疲力竭。其实，花一点心思，也能在上班的途中获得不少意外的收获。尤其每天相同的通车路线，刚好可以做

定点观察，一样的区域、固定时间的观察，很容易察觉到一个地方的改变。

7. 在星期天阅读一周的报纸

报纸中有相当多实时性的消息，是吸收情报的重要渠道。但每天一部分一部分地阅读，只是“点”的层面，利用星期天翻阅当周的报纸，对一个议题可以连接起“线”的层面，了解整个事情的来龙去脉。

8. 看报道不要只看财经新闻

对于上班族而言，财经新闻当然是重点必读，但如果只阅读单一报纸，视野难免会过于狭隘，因此多翻阅几份，对磨练自己对新闻的敏锐度绝对有帮助。而其他的版面，如体育版、文艺版也应该浏览一番，往往会有意想不到的收获。

9. 每周阅读一本书

要培养良好的阅读习惯，以帮助你在知识爆炸的年代提高信息取舍的能力，在滚滚情报洪流中获得最有利的信息。古典文学、世界名著、伟人传记、学生时代喜爱的读物，这些看来和工作不相干的书籍，却能拓宽视野，并在人格培养及思考能力的提高上会有很大的帮助。

10. 多和不同领域的人接触

大体而言，我们和能谈论相同话题的朋友比较处得来。但事实上，多接触不同领域的人，听听各行各业的工作概况和甘苦，能给予头脑新鲜的刺激，活化思考，是培养情报搜集力的绝佳机会。刚开始参加工作的年轻人，在增广见闻、开阔视野上是相当重要的。

11. 至少学习一种外文

有不少上班族从学校毕业之后就与语言学习绝缘，尤其是在非国际性的公司工作，常常会疏于外文上的进修。就未来的趋势而言，有

潜力的企业一定会朝向国际化发展，不趁年轻储备实力，等三四十岁成为公司的中坚分子时才来学习，不但费力，而且也失去了竞争力。

12. 每周给自己一点私人时间

上班认真值得嘉奖，不过一味埋首于工作也不好。每天埋首于工作中，是否想到要为这些日子的工作绩效、人际相处、家庭关系等问题做检讨与规划呢？习惯忙碌可能会让你变得盲目，每周给自己一点独处的时间，让心灵沉淀。

13. 不要吝惜自我投资

市面上有所谓“在三十岁前致富”的书籍，或“二十五岁之前成为百万富翁”的报道，让一般年轻上班族也开始流行以金钱的累积作为工作的目标，对于进修或旅游的投资就相对减少。年轻时代需要储存的应该是智能、知识资产，无形财产的累积才能创造人生最大的财富。

14. 自己购买书籍杂志

书籍是用来“查”的，并不只是用来“看”的。在有限的时间里，很难将一本书仔细读完，但总有些浏览过的信息将来在工作上会有所帮助，在需要时能立即取得，才不枉费花时间阅读。



身体是最大的本钱

身体是革命的本钱，身体健康的重要性几乎每个人都知道。梁凤仪曾说过这样的话：“健康好比数字1，事业、家庭、地位、钱财是0；有了1，后面的0越多，就越富有；反之，没有1，则一切皆无。”生活中总有那么多人辛勤地工作和打拼，但他们取得的成绩却是以牺

牲了个人健康为代价换来的。早先在日本经常出现的“过劳死”，在我们国家也开始出现。

2007年“林妹妹”的扮演者陈晓旭英年早逝，还有其他一些著名的艺术家也早早离我们而去。这不但令我们痛心，而且也促使我们对于如何处理健康、事业和金钱的关系不得不开始重新思考。

事业上的成功、金钱的积累固然重要，但没有了健康，一切都毫无意义。我们总是在看到有人出事之后才有感而发，而平时却很少有人用心关注和思考这些问题。

假如我们的生活是一个天平，那么天平的一端放的是健康，另一端放的是事业和金钱，任何一端过重或过轻，都会影响到我们生活的质量。在今天竞争日益激烈的社会环境下，追求事业上的成功和金钱的积累已经成为一种普遍的社会认知，而健康问题却往往被强烈的事业心和物欲所埋没。殊不知，一旦健康出现问题，不仅我们的身心要遭受折磨，而且数年积累的财富也要拱手送给医院。从理财的角度来讲，是得不偿失的。

那么，你的健康状况到底如何？对照下面这些症状，测一测自己是否健康。

测试方法：根据你最近一周的情况回答下列问题。每题都有一个分值，选“是”就累加分值，选否加0。

1. 早上起床时，总有头发丝掉落。（5分）

是（ ）

否（ ）

2. 感到情绪有些抑郁，会对着窗外发呆。（3分）

是（ ）

否（ ）

3. 昨天想好的某件事，今天怎么也记不起来了，而且近些天来，经常出现这种情况。（10分）

是（ ）

否（ ）

4. 害怕走进办公室，觉得工作令人厌倦。(5分)

是() 否()

5. 不想面对同事和上司，有自闭症式的渴望。(5分)

是() 否()

6. 工作效率下降，上司已表达了对自己的不满。(5分)

是() 否()

7. 工作一小时后，就感到身体倦怠，胸闷气短。(10分)

是() 否()

8. 工作情绪始终无法高涨。最令自己不解的是，无名的火气很大，但又没有精力发作。(5分)

是() 否()

9. 一日三餐，进餐甚少，排除天气因素，即使非常适合自己口味的菜，近来也经常味同嚼蜡。(5分)

是() 否()

10. 盼望早早地逃离办公室，为的是能够回家躺在床上休息片刻。(5分)

是() 否()

11. 对城市的污染、噪声非常敏感，比常人更渴望清幽、宁静的山水，以休息身心。(5分)

是() 否()

12. 不再像以前那样热衷于朋友的聚会，有种强打精神、勉强应酬的感觉。(2分)

是() 否()

13. 晚上经常睡不着觉，即使睡着了，又老是在做梦，睡眠质量很差。(10分)

是() 否()

14. 体重有明显下降的趋势, 早上起来, 发现眼眶深陷, 下巴突出。(10分)

是 () 否 ()

15. 感觉免疫力在下降, 春秋流感一来, 自己首当其冲, 难逃“流”运。(5分)

是 () 否 ()

16. 性能力下降, 你经常感到疲惫不堪, 没有什么性欲望。(10分)

是 () 否 ()

评析与判定:

如果你的累积总分在 30-50 分之间, 就表明健康已敲响警钟。

如果累积总分在 50-80 分之间, 就需要坐下来, 好好反思你的生活状态, 加强锻炼和营养搭配等。

如果累积总分超过 80 分, 应该赶紧去看医生, 调整自己的心理, 或是申请休假, 好好休息一段时间。

如果要拥有财富, 首先就要拥有一个健康的身体。要健康就要勤运动, 有一句口号是: “每天锻炼一小时, 健康工作 50 年。”

小贴士

电脑族保健早知道

随着科技的发展, 越来越多的工作都离不开电脑, 由此产生了“电脑一族”。电脑给生活带来便利的同时, 也给健康带来了危害。电脑在开机状态下会产生静电, 静电使荧光屏表面和周围吸附许多空气中的粉尘和污物。由于使用者与电脑近在咫尺, 大量的灰尘会落在皮肤上, 使皮肤变脏, 毛孔堵塞, 导致长痘; 同时会吸附肌肤表层的水分, 使表皮脱水。长此以往, 皮肤越来越干, 脸色晦暗无光。

其次，长时间面对电脑，还会伤害人的眼睛，导致眼睛干涩，黑眼圈生成并逐渐加重。

再次，长时间坐在电脑旁，生活没有规律，进食少，快餐食品和甜饮料饮用多，而且久坐易便秘，电磁辐射对人的内分泌功能产生影响等，久而久之形成亚健康的隐患。

针对这些危害，应采取相应的措施。比如上网时多饮水和喝绿茶；上网结束后，用温水加上洁面液彻底清洗面庞，将静电吸附的尘垢通通洗掉，然后涂上温和的护肤品。

另外，我们还应该知道，抵御电脑辐射应多吃以下食物：

1. 绿色蔬菜

新鲜蔬菜是人体内的“清洁剂”，其奥妙在于蔬菜拥有“秘密武器”，即碱性成分，可使血液呈碱性，溶解沉淀于细胞内的毒素，使之随尿液排泄掉。

2. 海带

海带是放射性物质的“克星”，含有一种称作海带胶质的物质，可促使侵入人体的放射性物质从肠道排出。

3. 猪血

猪血的血浆蛋白丰富，血浆蛋白经消化酶分解后，可与进入人体的粉尘、有害金属微粒发生反应，变成难以溶解的新物质沉淀下来，然后排出体外。

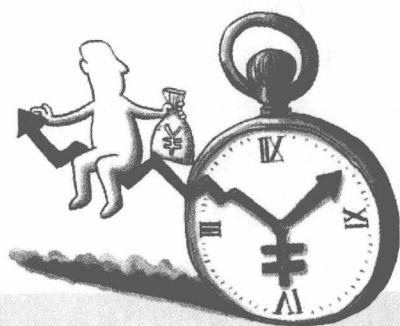
4. 绿豆

民间素有“绿豆汤解百毒”之说。现代医学研究证实，绿豆含有帮助排泄体内毒物，加速新陈代谢的物质，可有效抵抗各种形式的污染。

5. 黑木耳

黑木耳的最大优势在于可以帮助排出纤维素物质，使这些有害纤维在体内难以立足。

14



第 14 堂课

你的人脉价值百万

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



多个朋友多条路

比尔·盖茨之所以拥有大量的财富，在于他准确把握了世界大趋势，顺势借力成就了一番伟业。比尔·盖茨的成功，离不开他个人的努力奋斗，但其相当丰富的人脉资源也起了重要作用。

比尔·盖茨是这样积累人脉资源的：

第一，利用自己亲人的人脉资源。

比尔·盖茨20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时世界第一大电脑公司——IBM签订的。当时他还是位在校大学生，没有太多的人脉资源，那他怎能签到这份合约？原来比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，顺理成章地介绍成了这单生意。假如当初比尔·盖茨没有签到IBM这个单，相信他今天很难拥有几百亿美元的个人资产。

第二，利用合作伙伴的人脉资源。

比尔·盖茨有两个最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂芬。他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，还贡献他们的人脉资源。比尔·盖茨融合了他们的人际关系发展自己的生意。

第三，发展国外的人脉资源。

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开辟日本市场。

第四，雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作。

从比尔·盖茨赖以成功的人脉资源中我们可以看出，亲人和朋友

在其中占有相当大的比重。但如果我们没有地位显赫的亲人，那么我们还能依靠什么？只有靠朋友和雇用的员工了，其中朋友占有重要的位置。

一匹好马可以带领你到达梦想的地方，一个优秀的朋友可以帮助你实现自己的愿望。

年轻的寿险推销员杰克来自蓝领家庭，他平时也没什么朋友。华特先生是一位很优秀的保险顾问，而且拥有许多赚钱的商业渠道。他生长在富裕家庭中，他的同学和朋友都是学有专长的社会精英。杰克与华特的世界根本就是天壤之别，所以在保险业绩上也有天壤之别。杰克没有人际网络，也不知道该如何建立网络，如何与来自不同背景的人打交道，而且少有人缘。一个偶然的机会，杰克参加了开拓人际关系的课程训练，受课程启发，杰克开始有意识地和在保险领域颇有建树的华特联系，并且和华特建立了良好的私人关系，并通过华特认识了越来越多的人，事业上的新局面自然也就打开了。

朋友越多，路子越宽，事情就越好办。几千年来，这个道理已经被无数人验证了。人们常说，有关系，就没关系；没有关系，就有关系了，也就是这个道理。许多人在办事不顺或者四处碰壁的时候，经常会有这样的感触：“如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这个工作！”因为，只要你和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或是与其商量讨论时，你就能够得到很好的回应。这种与关键人物取得联系的有利条件，就是好人脉所拥有的巨大力量。事实上，你编织的关系网越宽广，做起事来你就越方便。

可见，搭建丰富有效的人脉网络是我们成功地解决自己工作与生活中的难题，到达成功彼岸的重要因素。

广结善缘，少结或尽量不结冤家，都能为你的事业创造一个良好的外部环境，使你在这一环境中随心所欲，干好自己的事业。朋友，本身就是一种财富。

小贴士

怎样才能获得朋友的认可与帮助

第一个要诀是：不要坑害朋友。朋友其实是最容易被坑害的。朋友会因为信任而放松警惕，所以你若真心要坑害他，很容易设下圈套。但你会因此而失去一位朋友，失去一条财路，而且你会失去在圈子里的名声和信任，那才叫得不偿失。

第二个要诀是：加强沟通。沟通是一种容易被人忽视的能力。可能你具备了很强的能力，但千万不能恃才傲物，把同事和同行都看扁了。要知道，别人的认可与帮助，有时能改变一个人的命运，给你带来意想不到的财富。

第三个要诀，也是最直接的办法是：许下承诺并信守承诺，你将赢得他人的信任。但切莫作出无法兑现的承诺。

最后，还要提一个并不显眼，但十分重要的要诀，那就是记住别人对你的帮助，忘记别人对你的伤害。



对人际关系进行“精耕细作”

好的人际关系是一笔无形的财富。人际关系是一门要修一辈子的必修课。在欧美，人际关系同健康一起被列为人们最关心的问题。“世

事洞明皆学问，人情练达即文章”，良好的人际关系是致富重要的“风向标”。现代心理学家也告诉我们，良好的人际关系可以产生合力，形成互补，联络感情，交流信息。

在商海中搏击就要善于利用人际关系，抓住其中的机会或规避投资中的风险，获取巨大的成功。一个人在开拓自己的事业时，总会碰上力所不能及的问题，此时良好的人际关系就会为你发挥独特的作用。此外，在奔向财富的路途中，仅凭自己的顽强信念也是不够的，良好的人际关系会带给你一股强大的力量和支撑。先来看一个例子。

世界上最伟大的推销员乔·吉拉德平均每天卖六七辆汽车，他的秘诀之一就是真诚地广交朋友，并且用心地去维护他的朋友关系网。

乔·吉拉德用寄信函和贺卡的方式，巩固了朋友之间的友谊。对每一位朋友，乔·吉拉德每年大约要寄上 12 封信函或贺卡，每次均以不同的形式投递。

1 月份，他的卡片展现的是一幅洋溢着喜庆气氛的图案，同时配以几个大字“恭贺新禧”，下面是一个简单的署名。

2 月份，他的信函写的是“请你享受快乐的情人节”，下面仍是简短的署名。

3 月份，信中写道：“祝你圣巴特利库节快乐！”圣巴特利库节是爱尔兰人的节日，也许你是波兰人，或是捷克人，但这无关紧要，关键是他没有忘记向你表示祝愿。

然后是 4 月、5 月、6 月……

虽然只是小小的印刷品，却起到了非常重要的作用。它不定期地来到你的身边，承载着乔·吉拉德美好的心愿和对友谊的期盼。正是这些小小的印刷品，一点点地加深了乔·吉拉德与朋友们的友谊。接到这些卡片的人，会不断地重复乔·吉拉德的名字，并且在脑海中浮现出

乔·吉拉德的形象。

以这样的方式，乔·吉拉德维护了成千上万的朋友，这些朋友给他带来了一个又一个机会。

成功有时候就是这样简单，只要我们掌握了方法，用心去做就行了。

人际关系网是一个动态的概念，你所处的环境在发生着变化，你的朋友在发生着变化，你自己也在发生着变化。交一个朋友不是一件容易的事，也不是一劳永逸的事。如果你不用心去维护的话，有的关系就会渐渐地疏远，而一件小事、一个误会，甚至是一句不当的话，就可能让你失去一个朋友。

因此，在人际交往中，你要特别注重维护以下几种人际关系：

1. 良师益友

一个人要成大业比登天还难，但是一个人如果能得到良师益友的鼎力相助而形成一个团结的集体，那么要成大业就易如反掌。

2. 朋友关系

一个人在外赚钱实在不易，朋友的帮助就如雪中送炭，所以说多个朋友多条路。

一些天南海北的人常在初次交往后发出这样的惊叹：“嗨！这世界简直太小了，绕几个弯子，大家都成熟人了。”其中的奥妙就在于此。

3. 亲戚关系

俗话说，是亲三分近。亲戚之间大都有着血缘关系，这种血浓于水的特定关系决定了彼此之间关系的亲密性。它是提供精神、物质帮助的源头，是一种应该能长期持续的、永久性的关系。因此，平常与亲戚保持密切联系，在困难时期求助亲戚才最有利。

4. 同学关系

同学关系比一般的朋友关系更加纯洁、朴实，也更亲切、牢固。现代社会里，人际交往更注重同学关系，同学之间互相帮忙是很常见的。

所以，平时一定要注意和同学培养、联络感情，只有平时经常联络，同学之情才不至于疏远，同学才会心甘情愿地帮助你。如果与同学分开之后从来没有联络过，你去托他办事时，特别是办那些比较重要、不关乎他的利益的事情时，他就不一定会帮你。

5. 老乡关系

中国人对故乡有一种特殊的感情，爱家乡，更爱那里的人。于是，同乡之间也有着一种特殊的情感关系。如果都是外出打拼，则同乡之间更是会互相照应。

老乡关系也是一种很重要的人际关系。既然是同乡，那涉及某种实际利益的时候，则是“肥水不流外人田”，让“圈子”内的人“近水楼台先得月”。也就是说，必须按照“资源共享”的原则，给予适当的“照顾”。

如此看来，搞好老乡关系是非常重要的，不仅可以多交几个朋友，最重要的是可以获得许多有用的东西，也许赚钱的道路又会平坦几分。

良好的人际关系不是一时之间就可以建立起来的，它离不开你精心的“播种”与“呵护”，要像农夫一样精耕细作。



善用有才能的人为自己赚钱

拿破仑·希尔曾经说过这样一句话：“没有人能够不需要任何帮助而成功。毕竟个人的力量有限。所有伟大的人物，都必须靠着他人的

帮助，才有扩展和强大的可能。”希尔的话揭示了这样一个道理：任何人的成功都是集合许多人的智慧和力量而来的，如果你想致富，就必须善用有才能的人来为自己赚钱。

对于“善用有才能的人为自己赚钱”这一原则的运用，世界巨富、微软总裁比尔·盖茨是个高手。

1981年底，“微软”已经控制了PC机的操作系统，并决定进军应用软件这个领域。比尔·盖茨决定把微软公司变成不仅开发软件，而且具有零售营销能力的公司。他打算一边从事产品生产，一边从事产品销售，全面投入市场竞争。但是比尔·盖茨对此又感到头疼，因为软件设计方面的人才一点不用发愁，而市场营销方面则找不出一个很懂得行情的人来。没有营销方面的人才，微软要想进入市场，谈何容易；没有营销人才，微软这座“创收火山”也只能是一座死火山。

比尔·盖茨深知问题的症结，于是四处打听，网罗人才。最后，从肥皂大王尼多格拉公司挖来了一个大人物——公司的营销副总裁罗兰德·汉森。汉森在软件方面可以说是“门外汉”，然而他对市场营销却有极其丰富的知识和经验。比尔·盖茨要汉森负责微软公司的广告、公关和产品服务以及产品的宣传与推销，任命他一上任就当营销方面的副总裁，以达到让其尽其才的效果。

“品牌会产生光环效应，只有让人们对产品产生联想，产品才会更容易被接受。”“当你用这个品牌推出新产品时，依靠品牌的荣光，它会更易站住脚，更容易受欢迎。”汉森给这群只懂软件不懂市场的IT人士进行了一次生动的启蒙教育。在汉森的提议下，微软公司决定以后微软所有的产品都要以“微软”为商标。

从那以后，微软公司所有不同类型的产品都打出“微软”品牌。不久以后，这一品牌在美国、欧洲，乃至全球，都成为家喻户晓的名

牌。这样一来，市场销路问题才算是圆满解决。随着市场的日益扩大，尤其是海外市场的开发，微软公司的经营范围日益扩大，罗兰德·汉森功不可没。

现代公司都把抢夺人才摆在关系成败的重要位置上。杰克·韦尔奇说：“使用人才是经营公司的一等任务。在用人方面，怎样对待人才，是管理者领导能力和驾驭能力的高度体现。”中国古代就有许多关于用人之道的论述，其中用人唯贤是不变的标准。李嘉诚就是用人唯贤的楷模，他以敏锐的眼光去发现身边的人才，并对他们委以重任。这样做的好处是，李嘉诚赢得了打天下的资本。

杜辉廉是英国人，出身伦敦证券经纪行，是一位证券专家。20世纪70年代，唯高达证券公司来港发展，杜辉廉任驻港代表，与李嘉诚结下不解之缘。

1984年，万国宝通银行收购唯高达，杜辉廉参与万国宝通国际的证券业务。

当时杜辉廉被业界称为“李嘉诚的股票经纪”，是长江多次股市收购战的高参，并料理长实及李嘉诚家族的股票买卖。但他却多次谢绝李嘉诚邀其任董事的好意，成为众“客卿”中唯一不支干薪者。难能可贵的是他并不因为未支干薪而拒绝参与长实系股权结构、股市集资、股票投资的决策，令重情的李嘉诚总觉得欠他一份厚情，也为他自己后来创业打下了基础。

1988年底，杜辉廉与他的好友梁伯韬共创百富勤融资公司。

杜、梁二人占35%的股份，其余股份由李嘉诚邀请包括他在内的十八路商界巨头参股，如长实系的和黄，中资的中信、越秀，地产建筑老行尊鹰君与瑞安，旅业大亨美丽华，胡应湘的合和等。这些商界

巨头不入局，不参政，旨在助其实力，壮其声威。有十八路商界巨头作为后盾，百富勤发展神速，先后收购了广生行与泰盛，还分拆了一家公司百富勤证券。杜辉廉任这两家公司的主席。到1992年，该集团年赢利已达668亿港元。

在百富勤集团成为商界小巨人后，李嘉诚等主动摊薄自己所持的股份，好让杜、梁两人的持股量达到绝对“安全”线。

李嘉诚对百富勤的投资，完全出于非赢利，以报杜辉廉效力之恩。

20世纪90年代，李嘉诚与中资公司的多次合作，多是由百富勤担任财务顾问。身兼两家上市公司主席的杜辉廉，仍忠诚不渝地充当李嘉诚的智囊。李嘉诚得到证券专家杜辉廉的帮助，在股市更是如虎添翼、风生水起，甚至对股市具有强大的左右力。

李嘉诚最辉煌的战绩在股市，最能显示其超人智慧的载体也是股市。被称为“李嘉诚股票经纪”的杜辉廉在其中起了不容低估的作用，功不可没。

李嘉诚投桃报李，以恩报恩，使杜辉廉更忠诚地回报他，充当自己的“客卿”。李嘉诚善用人才、珍视人才的举动值得每一位创富者学习。

小贴士

如何才能实现有效的授权

通常认为，有五项措施可以实现有效授权。这五项措施是：

1. 要为员工提供安全感。如提供就业保障、规定工作做到何种程度员工就可升职等。
2. 注重吸收人才，慧眼识人。不仅要吸收技术能手，还要吸收那些适

合在团队中工作的、敬业而富有创造力的人才。

3. 集思广益、表彰先进。也就是说，要善于倾听员工的意见，并互相交流。表彰先进时，不仅要表扬作出重大贡献的人，而且也要表扬作出小贡献的人。

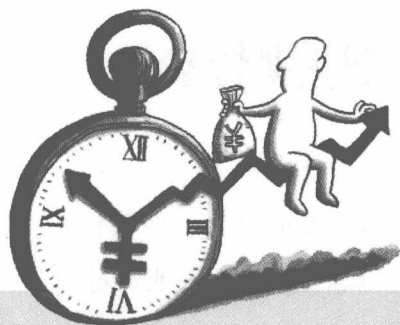
4. 重视人才培训和选拔。人才是最宝贵的资源，培训可以使他们发挥最大的能力。同时，除了技术培训外，公司还要努力把他們培养成社会需要的人。只有这样，他们的价值观才会与公司保持一致。如果员工在培训方面成绩显著，就应该奖励他们。

5. 奖励。以公司的主要收入来源为基础，拨出一部分资金作为奖励性工资。

要实现有效授权，还需注意如下一点：一旦进行授权，就会让自己面临更多的挑战和责任；同时，管理者也将帮助下属成长。要想授权成功，一定要确信参与者有共同承担风险的勇气和决心。要知道，团结合作的团队才是最富挑战性的团队。

只要你很有计划地授权给你的下属，他就能充分发挥自己的才能，在公司创造利润的同时，还能实现他自身的价值。这样，人才才会心甘情愿地为你服务，你的财富也将水涨船高。

15



第 15 堂课

用智慧驾驭财富

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



洞察先机，把握财富

智者切面包时，计算 10 次才动刀；倘若换成愚者，即使切了 10 下也不会测量估算一下，因此切出来的面包总是大小不一或数量不对。这就是智者和愚者做事时思考模式的不同。

华尔街的金融巨子摩根是那种善于把握变化趋势，具有远见卓识的少数人之一。

1871 年，普法战争以法国战败而告终，法国因此陷入一片混乱，既要赔德国 50 亿法郎的巨款，又要尽快恢复经济，而这一切都需要钱。因此，法国政府要维持下去，就必须发行 2.5 亿法郎的国债。面对如此巨额的国债，再加上一个变数颇多的法国政治环境，法国的罗斯查尔德男爵和英国的哈利男爵（他们分别是两国的银行巨头）不敢接下这笔巨债的发行任务，而其他小银行就更不敢了。面对风险，谁也不敢铤而走险。这时，摩根敏锐地觉察到：当前的环境，政府不想垮台就必须发债，而这些债务将成为投资银行证券交易的重头戏，谁掌握了它，谁就可以在未来称雄。但是，谁敢来冒这个险呢？摩根想到：能不能将华尔街各行其是的各大银行联合起来？

把华尔街的所有大银行联合起来，形成一个规模宏大、资财雄厚的国债承购组织——“辛迪加”，这样就把需由一个金融机构承担的风险分摊到众多的金融组织头上，无论在数额上，还是所承担的风险上都是可以被分散的。摩根的这套想法从根本上开始动摇和背离了华尔街的规则与传统，也应该是对当时伦敦金融中心和世界所有的交易所

投资银行传统的背离与动摇。当时流行的规则与传统是：谁有机会，谁独吞；自己吞不下去，也不让别人染指。各金融机构之间，信息阻隔，相互猜忌，互相敌视，即使迫于形势联合起来，也为了使自己最大获利，这种联合也像六月的天气，说变就变。各投资商都是见钱眼开的，为一己私利不择手段，尔虞我诈，闹得整个金融界人人自危，提心吊胆，各国经济乌烟瘴气，当时人们称这种经营叫海盗经营，而摩根的想法正是针对这一弊端的。各个金融机构联合起来，成为一个信息相互沟通、相互协调的稳定整体。对内，经营利益均沾；对外，以强大的财力为后盾，建立可靠的信誉。摩根坚信自己的想法是对的，他凭借过人的胆略和远见卓识看到：一场暴风雨是不可避免的。

正如摩根所料想的那样，他的想法犹如一颗重磅炸弹，在华尔街乃至世界金融界引起了轩然大波。人们说他“胆大包天”，是“金融界的疯子”，但摩根不为所动，他相信自己的判断没有错，他在静默中等待着机会的来临。后来的事实无疑证明了摩根天才的洞察力，华尔街的辛迪加成立了，法国的国债也消化了。摩根改变了以前海盗式的经营模式，后来又积极向银行托拉斯转变。华尔街无疑从投机者的乐园变成了全美经济的中枢神经，而摩根及其庞大的家族也成了全美最大的财团之一。

我们知道，预见性想象对创富成败的影响是不言而喻的。一个错误的决策往往与其预见能力不足有关，而一个正确的预见则可以帮助你快速获得财富。曾一度令整个欧洲疯狂的联邦德国“电脑大王”海因茨·尼克斯多夫就是以其超前想象先声夺人而取胜的。

海因茨原在一家电脑公司里当实习员，只是搞一些业余研究，还常常不被采纳。于是他自己外出兜售，得到了一家发电厂的赏识，预

支给他3万马克，让他在该厂的地下室研究两台供结账用的电脑。1965年，海因茨获得了成功，创造出了一种简便、成本低廉的820型小型电脑。由于当时的电脑都是庞然大物，只有大企业才用得起，因此这种小型电脑一问世，立即引起了轰动。他为什么要搞这种微型电脑呢？他自己的回答是：“看到了电脑的普及化倾向，也因此看到了市场上的空隙，意识到微型电脑进入家庭的巨大潜力。”在其富于想象的大脑中，他甚至“看到”每个工作台上都有一台电脑。可以说，正是这种预见和想象使他获得了成功，并成为巨富。

无独有偶，能洞察先机的不仅是前两位，飞利浦在这方面也是位高手。

1975年3月的一天，飞利浦为在当天报纸上偶然看到的一则新闻兴奋不已：墨西哥发现了类似瘟疫的病例。他马上联想到：如果墨西哥真的发生了瘟疫，一定会传染到与之毗邻的加利福尼亚州和得克萨斯州，而从这两州又会传染到整个美国。事实是，这两州是美国肉食品供应的主要基地。若果真如此，肉食品一定会大幅度涨价。于是，他当即找医生去墨西哥考察证实，并立即集中全部资金购买了邻近墨西哥的两个州的牛肉和生猪，并及时运到东部。果然，瘟疫不久就传到了美国西部的几个州。美国政府下令禁止这几个州的食物和牲畜外运，一时美国市场肉类奇缺，价格暴涨。飞利浦在短短几个月内净赚了900万美元。

曾经有人把当前称为“想象力经济”时代，要想在这个时代淘到金钱，你必须具有超凡的想象力，而想象力必须依托于远见力，只有有远见的人，才能准确地预测市场，看到未来的发展趋势，从而取得成功。



习惯的力量

确立积极的生活目标，要落实到自觉培养良好的理财习惯上。我们的生活被各种各样的习惯左右着，比如说打车是一种习惯，抽烟是一种习惯，做美容也是一种习惯，节约是一种习惯，浪费也是一种习惯。习惯在左右你的生活，好的习惯，比如勤奋、节俭等可以成就你的事业；而不好的习惯，比如吸毒、赌博等可以毁掉你的一生。

我们要想过上美好的生活，就要养成理财的好习惯，改掉不理财的坏习惯，比如说浪费、透支消费、不计划消费等这样的坏习惯。

那么，我们应该培养哪些理财的好习惯呢？

第一，节俭的习惯。

先来看一个关于节俭的故事。已经辞世的香港华懋集团主席龚如心女士是亚洲女子首富，被英国媒体称为“财富五倍于英国女皇的女人”，身价达400亿港元。但是她的日常生活却非常节俭，不讲究排场和吃穿，每月生活开支不足3000港元。她坐着极为普通的轿车，吃着极为普通的饭菜，外出办事经常吃肯德基等快餐。据说，在餐馆用餐时，她绝不浪费，一定要把吃剩的饭菜打包带回家。而李嘉诚、洛克菲勒、巴菲特这些富豪，也全是节俭的模范。富豪们尚且如此，我们普通人是否更应该养成节俭的好习惯呢？很多人认为，钱节省不下来，总是有花的地方。其实这是借口，很多时候你都可以养成节俭的好习惯。比如，是否可以少打一次车，少到外面吃一次饭，少做一次美容，或者在吃饭的时候少点一个菜，这样都能省下一些小钱。长此以往，积少成多，就会成为大钱。可以试着省下你每个月伙食费的10%。比

如一个家庭在北京吃饭一个月要花 1000 元，如果你花 900 元吃饭，是否可以达到同以前一样的生活水平？相信这是可以的。

第二，计划消费的习惯。

花钱一定要有计划。无论结婚也好，买房子、买车子、生小孩也好，都要做到事先有计划，这样才不会导致生活拮据。花钱有计划还是帮助你克制冲动消费，实现理性消费的有效方法。比如购物应该有计划，每次到超市购物的时候，把想买的东西都写在单子上，没有列在单子上的东西不买，这样就可以省下很多不必要花的钱。很多人到超市，本来是打算买两样东西，结果却买了五样回来，浪费了不少钱。如果坚持计划消费，就可以少花很多不必要的钱。如果想买一件不在单子上的东西，买之前，可以站在商品前面数十下，然后再问自己是否一定要买，十有八九能省下这笔不该花的钱。

第三，记账的习惯。

很多人说自己没时间记账，这是不对的。记账是一个好习惯，可以把自家的收入和支出都以书面的形式记下来，清楚钱是怎么挣来的，又花到了什么地方去。可以对照去年和今年的账，看看有什么钱是该花的，有什么钱是不该花的。

为了坚持记账的习惯，就需要留发票，买东西的时候留发票是一个好习惯。比如坐车留好发票，万一在车上丢了东西还可以去找。如果买了什么东西，突然之间不想要了，可以凭发票去换、去退。

第四，学习知识的习惯。

学习理财知识，丰富自己的头脑，可以让自己少走很多弯路。当前，社会上出现了很多关于投资诈骗的现象，比如购买树林、产权酒店、产权公寓，骗子们都许诺给投资人每年 30% ~ 40% 的高额回报，等自己购买后，才知道上当受骗，后悔已来不及了。如果有了理财知识，就不会受这样的骗。所以，如果要想把财理好，就要养成学习理

财知识的习惯。理财知识会帮你擦亮眼睛，对理好财有很大的帮助。

第五，投资的习惯。

爱惜钱、节省钱、钱生钱、坚持不懈是理财的全部秘密。对一般的家庭来讲，如果想让自家钱库能满足你人生不同时期的需要，那么，投资是必不可少的一种手段。因此，要养成节省钱去投资的良好习惯。

第六，坚持不懈的习惯。

只有坚持不懈才能收到理财的良好效果。



养成积极的生活态度和思维方式

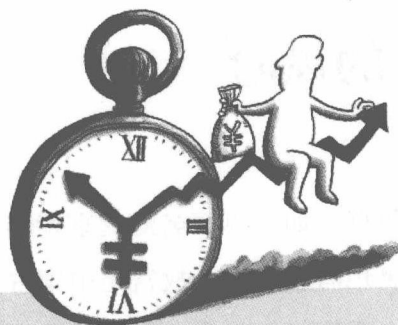
任何人都有致富的可能，但富人还是少数。态度决定思路，思路决定出路，不同的生活态度和思维方式会导致不同的结果。注重理财是一种积极的生活态度和思维方式，“月光族”则反映了一种消极的生活态度和思维方式。要当有钱一族还是“月光族”，只在我们一念之间。

某富人有一位穷亲戚，他觉得这位穷亲戚很可怜，就想帮他致富。富人告诉穷亲戚：“我送你一头牛，你好好地开荒，春天到了，我再送你一些种子，你撒上种子，秋天就可以丰收，那时，就可以远离贫穷了。”穷亲戚满怀希望地开始开荒。可是没过几天，牛要吃草，人要吃饭，日子反而比以前更难过了。穷亲戚就想，不如把牛卖了，买几只羊，先杀一只，剩下的还可以生小羊，小羊长大后拿去卖，可以赚更多的钱。很快他的计划付诸实施了。可是当他吃完一只羊的时候，小羊还没有生下来，日子又开始艰难了，他忍不住又吃了一只。他想这

样下去还得了，不如把羊卖了换成鸡，鸡生蛋的速度要快一点，鸡蛋可以立刻卖钱，日子立马就可以好转了。因此，他的计划又付诸实施了。可是穷日子还是没有改变，他忍不住又杀鸡，终于杀到只剩下一只的时候，他的理想彻底破灭了。他想致富是无望了，还不如把鸡卖了，打一壶酒，三杯下肚，万事不愁。很快，春天来了，富人兴致勃勃地给穷亲戚送来了种子，却见这位穷亲戚正就着咸盐喝酒呢！牛早就没了，依然是家徒四壁！

其实世间很多人又何尝不是这样。我们漫不经心地“打造”自己的生活，不是积极行动，而是消极应付，凡事不肯精益求精，在关键时刻不能尽最大努力。等我们惊觉自己的处境时，早已深困在自己建造的“笼子”里了。把自己当成木匠吧，修建一座你梦想中的房子，每天敲进去一颗钉，加上去一块板，或者竖起一面墙，用自己的智慧好好建造吧！

从上面的故事我们可以看出，不同的生活态度和思维方式会产生完全不同的结果。我们要树立一种积极的、乐观的、着眼于未来的生活态度和思维方式。不要像故事中的穷亲戚一样，吃干花净，有今天没明天，这种消极的生活态度和思维方式是我们应当摒弃和反对的。



第 16 堂课

为自己的财富
修筑坚固的城墙

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



无处不在的风险

当看到金碧辉煌、庄严神秘的古建筑群，如世界闻名的北京紫禁城——故宫时，我们对先人的佩服会由衷地写在脸上。故宫是中国古代宫廷建筑中的一颗明珠，而且是世界上现存规模最大、最完整的古代木结构建筑群。可是你是否知道，这样的木结构建筑群最容易在大火中消失。事实上，故宫确实遭受过大火，可现在故宫还安然地屹立在北京的中心，迎接着八方游客，这是为什么呢？答案就是因为故宫在建筑的时候就 very 注意防火问题，可以说在防火上，历朝建筑工匠们都费尽心思。比如，故宫里有4排实心房，外观是房屋，而内部全为石墩，这就是建筑师精心设计的防火墙。故宫各个院落里也设置了共308口硕大的铜缸，铜缸里终年贮水，以备灭火之用。到了冬季，就有专人在铜缸下生火保暖，以免缸中的水结冰。故宫有防火墙来防火，那么，你的人生呢？

2008年5月12日，对于每个中国人来说，都是难忘的一天。这一天，四川汶川县发生了8.0级地震，很多鲜活的生命和原本幸福的家庭，顷刻间都化为了乌有。灾难过后，很多人开始意识到风险是无处不在的，不知道什么时候天灾人祸就会让自己辛苦积攒的财富在一瞬间消失。于是，人们开始关注面对巨灾之后的财产、人身损失，除了“听天由命”自己承担，或者由政府补贴和社会捐赠，想想还能有什么更好的解决方法。

其实，对大多数人来说，生活中遇到危险是难免的，并因此造成各种程度不等的经济损失。经济、科技不断进步，但随之而来的风险

种类也日益增多，如城市文明病几率日增，环境污染加剧，再加上老年人口日渐增加，形成了年老后在医疗、经济生活上的新风险。正确面对风险，降低风险的危害程度，这是每个现代人必须面对的课题。

据统计，全世界每年有 40 万人的死因与环境有关。

每个人一生中可能遇到的危险机会——

受伤：	危险概率 1/3
难产（行将生育的妇女）：	危险概率 1/6
车祸：	危险概率 1/12
心脏病突然发作（如果你超过了 35 岁）：	危险概率 1/77
在家中受伤：	危险概率 1/80
受到致命武器攻击：	危险概率 1/260
死于心脏病：	危险概率 1/340
家中成员死于突发事件：	危险概率 1/700
乳腺癌（女性）：	危险概率 1/2500
死于中风：	危险概率 1/1700
死于突发事件：	危险概率 1/2900
死于车祸：	危险概率 1/5000
因受二手烟污染死于肺癌：	危险概率 1/60000
溺水而死：	危险概率 1/5000
死于火灾：	危险概率 1/5000

生存，即是一种风险。

在我们生活的世界里，风险就像空气般存在于我们的周围，天空、街道、家里、办公场所，时时刻刻都隐藏着许多我们无法预知的风险。杞人忧天固然会严重影响生活质量，但这个成语却昭示着忧患意识自

古就有。一方面，在这样一个车水马龙、钢筋水泥的都市里，我们所可能遇到的风险实在比古人多出不知道多少倍，所以为自己修好“城墙”来防范风险是很有必要的。另一方面，由于意外发生的不确定性，容易被许多人忽视。如果事先不做好充分的准备，当意外发生时，我们就只能欠下巨额账单。

万一发生意外，你知道将会欠下多少账单吗？你将如何偿付风险账单？花平日的积蓄、向亲朋好友借、社会救济、听天由命……也许你只需要在风险来临之前，建筑好你的“城墙”，你就可以安然渡过风险。



保险，你坚强的经济后盾

“天有不测风云，人有旦夕祸福。”保险正是应对意外风险的有效工具，毕竟预防总比治疗好。

财务安全是进行投资规划时首先要考虑的问题，没有购买保险的家庭资产配置是不合理的。比方说家庭的风险，从财产的角度看，面临着很多风险；从人身的角度看，生老病死残都面临财务的负担。因此，家庭风险的防范是理财的一个基础，从这个意义上讲，保险无疑是家庭的必需品。保险可以将投保人的风险转给保险公司，并给其家人带来安心、快乐和慰藉，是一种能让家庭未来生活更有保障的投资工具。

虽然许多人能接受保险的观念，但担心保费的问题，因此延误投保的时机。人生中许多不可错失的机会，就在这迟疑中蹉跎了。聪明的人会开源节流，为家庭未来做长远打算，投保就是保障生活的可靠

方法。

如果家庭发生意外，保险理赔就变得尤为重要。保险费的比例是固定的，真正贵的不是保险费，而是生活费。倘若我们今天选择了便宜的保险费，相对地，代表来日我们只能享受贫穷的生活。你一定不愿意让家庭未来的生活水准打折扣，那么今日的保险投资就是值得的，何况它只是我们收入的一小部分而已。以小小的付出换得永久的利益和保障，实在很划算。

许多人认为，买保险是有钱人的事，但保险专家认为，风险抵抗力越弱的家庭越应该买保险，几千元上万元的医药费，对一个富裕家庭来说是小菜一碟，但对于许多中低收入的家庭则是一笔巨大支出，往往一场疾病就能使一个家庭陷入经济困境。因此，对于家庭经济状况一般的市民来说，应首先投保保障型医疗保险。

举例说，如果一个29岁以下的市民，投保某保险公司的保障型医疗保险，每年只需缴300多元（平均每天1元）的保费，就可同时获得3000元/次以下的住院费、3000元/次以下的手术费以及住院期间每天30元的补贴。如果是因为意外事故住院，还可以拥有4000元的意外医疗（包括门诊和住院）费，而且不限次数，也就是说被保险人一年即使有几次因病住院，也均可获得相应保障；万一被保险人不幸意外身亡或残疾，还可一次性获得6万元的保险金。保险专家提醒，保险和年龄的关系很密切，越早买越便宜，如果被保险人在30~39岁，相应的保障型医疗保险保费每年则会提高到400元。

人一生中最难攒的钱，就是风烛残年的苦命钱。人们年轻时所攒的钱，本来10%是为养老准备的。现在生活压力越来越大，大家年轻时不得不拼命工作，这其实是拿明天的健康换取今天的金钱；而到年老时，逐渐逝去的健康也要用金钱买回来。“涓滴不弃，乃成江河”，真正会理财的人，就是会善用小钱的人，将日常可能浪费的小钱积存

起来投保，通过保险让自己和家人拥有一个有保障的未来。

要想让保险更加切合我们的需求，充分起到遮风挡雨的作用，就应该与寿险规划师进行深入交流，采取需求导向分析的方式，从生活费用、住房费用、教育费用、医疗费用、养老费用和其他费用等方面来量化家庭具体应该准备的费用状况，绘制出个别年度应备费用图和应备费用累计图，同时了解家庭的现有资产和其他家庭成员的收入情况，制作出已备费用累计图。将应备费用累计图和已备费用累计图放在一起比较，得出费用差额图，确切找出我们的保障需求缺口。有的时候，缺口为零或是负数，那就说明没有寿险保障的缺口。

找到缺口后，再根据这个缺口设计出具体的解决方案。根据不足费用的类别和年度分布状况以及客户年收入的高低和稳定性，在尽量使得保险金额符合需求缺口的前提下，选择各种不同的元素型产品，根据客户的支付能力进行相应调整，设计出一个组合的保险方案。以这种方式来做保险规划，是基于家庭真实需求和收入水平的做法，当然是最适合家庭的方案。而且，通过寿险规划师每年定期和不定期的服务，进行动态调整，以此做到贴身和贴心。所以说，保险是幸福人生的底板，有了人身的保障才能进行其他的投资。

保险就是为明天做准备，它能免除你的后顾之忧，让你安心奋斗。一份真正握在手中的保险，是你坚强的经济后盾。

小贴士

购买保险前，仍需要“三思”

在众多保险公司推荐的五花八门的产品中，你是否觉得无所适从？经过业务员的推荐，你在购买某一寿险产品后，发现该产品并不像你当初想象的有那么大的作用。在五花八门的保险产品中，你是否能够设计出最优

的保险方案？这里我们给各位朋友的建议是，在购买保险产品之前，做好三大准备工作。

1. 明确需求

购买保险时切忌面面俱到。在购买保险前，首先需要明确自己的保险需求。根据自己的需求大小做一个排列，优先考虑最需要的险种。一般情况下，保险公司都会根据人们日常生活中的六大类需求来设计保险产品，分别是投资、子女、养老、健康、保障、意外。如果投资人正值青春年少，处于投资的初级阶段，那大家优先的需求应当是意外>健康>保障>养老>子女>投资（这个排序的前提是根据大家目前年龄段具有的特点来排列的），以健康需求为最，而购买保险以前一定要确定自己或家人将来要面临的医疗费用风险。每个人面临的医疗费用风险是不一样的，因此所需要的保险、保障范围也不同。影响风险的因素有职业、收入、地域、年龄和家庭等。比如享有社会医疗保险的人，在医疗费用支出较大的时候，需要商业保险的保障。而不享受社会医疗保险的人，则需要全面的商业医疗保险。经济条件好的人，在生病时有足够的承受能力；经济条件一般的人，可能因一场大病陷入贫困。肩负家庭重担的人，在疾病期间可能需要额外的津贴；而单身贵族则很可能不存在这个问题。因此你应该视自己的真正需求有选择地购买保险，而不需要面面俱到。另外，除了确定自己的保险赔付需求以外，各保险公司的产品在投保条件、保险期间、缴费方式、除外责任和理赔方式等方面各有特色。消费者可选择与自己的收入特点、支付习惯及品牌偏好相适应的保险。未来收入不稳定的人，可选择短期内缴清或有保单贷款功能的保险。希望保险产品能够升级的人，可购买具有可转换功能的产品。

2. 确定方案，注重长远保障

在了解和确定自己的需求以后，就要通过选择保险公司和保险产品的比较，综合确定一个方案。对此，业内专家认为，在保险产品的挑选上，保险公司占了很重要的位置。我们平时买东西时，从一开始就会感觉到自

己所购买的产品能够带来什么样的回报，售后服务如何。但与购买商品不同，保险是大家只有等到需要它的时候才去跟保险公司打交道，而在购买它的时候以及今后的一段时间内并不能体会到它的好坏，因此在购买前选好保险公司很重要。等到需要维护你利益的时候，很大程度就取决于这个保险公司的服务。我们在选择保险产品的时候也并不是“保险、保障范围越大越好，功能越多越好”。专家指出，保险的价格和保障范围是成正比的，如果保险、保障范围超出需要，则意味着支付了额外的价格。例如，一个教师发生工伤的机会微乎其微。如果其购买的保单范围包括工伤医疗费用，则白花了工伤保险的钱。请记住，我们要购买真正适合自己需要的保险产品。因此，我们在购买保险之前一定要设计好一个能够保障长远利益的保险方案，这样才能购得物有所值的保险产品。

3. 学会签单，保证不受骗

当一切工作准备就绪后，你还需要做的就是要了解填写保单的时候应该注意哪些问题，不要因为自己的一个小疏忽而影响保险产品发挥其本身的作用。业内人士说，把握好五个关键步骤就可以顺利地签订保险合同。第一，当业务员拜访你时，你有权要求业务员出示其所在保险公司的有效工作证件。第二，你应该要求业务员依据保险条款如实地讲解险种的有关内容。当你决定投保时，为确保自身权益，还要再仔细地阅读一遍保险条款。第三，在填写保单时，必须如实填写有关内容并亲笔签名，被保险人签名一栏应由被保险人亲笔签署（少儿险除外）。第四，当你付款时，业务员应当场开具保险费暂收收据，并在此收据上签署姓名和业务员代码，也可要求业务员带你到保险公司付款。第五，投保一个月后，如果未收到正式保险单，应向保险公司查询。



精打细算修“围墙”

我们的财富围墙，不仅要实用，还要低成本。这可以实现吗？当然可以。围墙的作用不过是防意外、防风险，你没必要用金砖银墙打造，因为它不见得就比水泥砖石垒得更结实，反而有可能因露富而招致不良后果。所以，选择最结实、最节省成本的材料筑围墙才是上上之举。

为我们挡风遮雨的“围墙”可以说多半是保险，但是那么多品种的保险，哪些是成本低又实用的材料呢？作为消费者的我们可要擦亮眼睛，学会精打细算地购买保险，节省出可以节省的钱财。当然，前提是不影响保险数量和质量。下面介绍几种主要方法：

1. 把公司的保险福利纳入自费购买的保险计划中。许多企业和公司把购买人寿保险作为对员工的一项福利，如果你也享受到了这项福利，那么千万别高兴得太早，因为这样的保险可能“半途而废”。考虑到每个人都可能会因为各种原因离开某家公司，因此最好的办法是把公司为员工购买的人寿保险作为自费购买的相关保险的一个补充，这样就使人寿保险延续下去，保证未来的收益。

2. 弄清到底买了些什么。有些保险公司在谈论人寿保险的时候，为避免直接说“人寿保险”这个词，会采用一些委婉的说法，例如用“保障抵押”、“退休养老计划”或“避税方案”等加以包装，甚至很多保险公司要求保险规划师不要用最直白的说法告诉潜在的客户。但是，我们应该清楚自己是在购买人寿保险，尽管保险规划师一直强调它规避纳税等方面的价值，但是他们不会强调其另一面：高手续费、长年

累月的定期缴纳以及一旦提前终止所遭受的巨大损失。因此，不要被包装诱惑，一定要弄清某个保险方案是不是真正适合你。

3. 选择“低负担”保险公司。有些保险公司在出售人寿保险的时候手续费很低，甚至为零，了解了这一条，就意味着可选择那些保单上的金额不那么心惊肉跳的公司。这些保险公司大多为行业龙头，或者是某个细分市场的领导者，例如专做职业女性服务的保险公司。

4. 选择最合适的缴费方式。保费大多在每个月会按时、自动地从我们的账户上划走，非常方便。但是，在每个月打对账单的时候，还是要问问自己这种支付方式是否合适，这些钱花得是否值。因为，有的时候按年支付比按月支付要便宜 15% ~ 20%。

许多保险产品都向消费者提供了多种缴费方式，比如趸缴、期缴。期缴又分为月缴、季缴、半年缴和年缴。其中年缴常见的又有 10 年缴、15 年缴、20 年缴、30 年缴以及缴至 50 周岁、55 周岁、60 周岁、65 周岁和终身缴费等方式。面对如此纷繁的选择，消费者如何选择才是最合适呢？

(1) 以保障为目的，选择较长缴费期。一般而言，如果客户投保的目的是为了防范风险，获得保障，那么应该选择较长时期的缴费方式。

另外，有不少产品在保险责任设计中，还向消费者提供“豁免条款”，即当出现全残或某些约定的保险事故情况时，投保人可以免缴余下的各期保费，选择较长的缴费期就更能规避风险。

(2) 以储蓄为目的，选较短缴费期。如果客户投保的主要目的是为了老有所养，所购买的保险属于储蓄性质，比如两全险、养老险等，那么在经济能力许可的情况下，可以考虑选择缴费期较短的产品。因为相同的保额，或相同的储蓄目标，在缴费期较短的情况下，总的支付金额也较少。

投保人还可以根据自身收入的稳定程度以及银行存款的多少,综合考虑缴费期的长短。目前社会竞争激烈,工作的稳定度大不如前,当投保人面对长达二三十年的缴费要求时,难免有些困惑,担心因为不能按期持续地缴费而影响保单的效力。因此,收入相对丰厚或拥有一定银行存款余额的客户,可以选择在适当短的时间内完成保单缴费。

小贴士

慎重选择保险公司

随着我国保险业自身的不断发展壮大以及对外开放程度越来越高,在我国境内开展保险业务的保险公司数量上已经颇具规模。面对如此多的保险公司,投保人应该如何选择呢?

1. 看公司实力

很显然,历史悠久、信誉度高、规模大、资金雄厚、业绩良好的保险公司对投保人来说是更值得信赖的。我国国内的保险业由于发展时间比较短,因此主要参考标准则为公司资产总值、总保费收入、营业网络、保单数量、员工人数和过去的业绩,等等。消费者在选择保险公司时不应该只考虑保费高低的问题,业务能力也很重要。大型保险公司保费虽然较高,在理赔方面的业务却相对成熟,能够保证在第一时间赶到事发现场,及时理赔,公司定损的网点也多。

2. 看产品种类

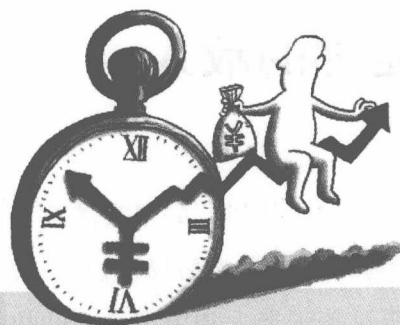
一家好的保险公司提供的保险产品应具备这样几个条件:种类齐全;产品灵活性高,可为投保人提供更大的便利条件;产品竞争力强。

3. 大公司与小公司的比较

保险产品是一种金融服务产品,因此在投保时,投保人在选择大公司还是小公司的问题上,要着重看它的服务水平和质量。一般说来,规模大

的保险公司理赔标准一般比较高，理赔速度快，但缺点是大公司的保费比小公司的保费高一些。反之，相对较小的保险公司在理赔方面提供的服务可能不及大公司，但通常保费会比较低，在价格上具有一定的竞争优势。

当然，所谓公司的实力或者服务水平、质量，归根结底都是要放在投保人的实际需要的大前提下来考察。保险公司提供的业务是否适合投保人的需要，才是选择保险公司时最重要的问题。



第 17 堂课

当心，借者总是
贷者的奴仆

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



你的债务就是你的敌人

在这个号召“花明天的钱圆今天的梦”的时代里，如果突然有人跟你讲最好不要过借钱的生活，你一定会嗤之以鼻，然后反驳说：“现在都什么年代了，还说不能借钱，你没听过美国老太和中国老太的故事吗？”美国老太和中国老太的故事我当然听过，我认为这两种生活方式没有谁对谁错。可以说，你有这样的反应也是在常理之中，现在社会宣扬享受生活，即便没钱也不能耽误自己享受生活。你心目中的模式是由你的观点和信仰系统构成的，而你的模式就是你的过滤系统。当你收到的信息与你的信息系统不相符时，你一定会把它挑出来，说不定把连同给你带来坏消息的人一起剔除掉。但如果你心中的固有模式是错误的怎么办？就像银行宣传要你借贷消费，给你灌输“花明天的钱圆今天的梦”的理念，但这样的理念却并不一定就是完全正确的。

事实上，消费者、企业以至国家的债务问题都是财政上致命的隐患，它来势凶猛，扩散得很快。为防止得不治之症，我们要做的就是必须还钱，保持自己不借钱。

28岁的李先生在中关村上班，每天下午6点钟都会准时下班，然后坐公交车回家做饭、吃饭，到晚上9点多，虽然还不想睡觉但也只能在家老实待着，而在以前他一定会叫朋友一起打打台球，唱唱歌。说到现在这种清贫的生活，李先生说全是由于买了新房子造成的。今年3月李先生按揭买了一套房子，一下子就背负了几十万元的债务，人生就开始阴暗起来，既没心情打台球，也不敢轻易叫朋友出来玩。房子是有了，生活好像没有了。

跟上面例子中的李先生一样，很多背负贷款的人都被还贷的压力压得喘不过气来，上班小心翼翼，唯恐一不小心被老板炒了鱿鱼。有时候即便有了更好的工作也不敢跳槽，因为跳槽后即使收入会有所增加，但也需要一个心理适应期，也会有被炒的风险，结果很多人牺牲了发展的机会。

现在的报纸、杂志或者电视等传媒工具，对于白领、金领的生活方式都非常推崇。各种宣传都让我们对高消费产生巨大欲望，而银行推出的信贷也为我们的超前消费创造了很多的便利条件。但是在尽情享受的同时，我们必须控制好自己的信贷规模，量力而行，否则，超前消费演变成过度消费，就不得不终身为银行打工。这当然不是我们希望发生的事情。

我们必须清楚，债务是一种产品，是需要你付钱买的，而且是花高价钱买，绝对不会发生打折优惠这样的事情。就像你去逛家具店，服务员会过来问：“我可以帮您什么忙吗？”你总是说：“哦，不，我只是看看。”为什么这样说呢？因为我们都知道家具店的东西要花钱买。那里的一系列产品，如沙发、餐厅套具、卧室套具等，你买其中的任何一件东西商家都会获利。想到这些，我们就说只是看看。可是你知道吗？银行也是商家的一种，他们也有一系列的产品，他们卖的是债务——如万事达卡、维萨信用卡、金万事达卡、白金卡、房产贷款、住宅抵押、汽车抵押、学生贷款——当然，它们卖这些产品都是为了获利。但银行和家具店有所不同，在家具店我们可以说只是看一下，但是在银行，我们恨不得银行迅速地把产品卖给我们。旧约箴言有一句话：“富人主宰穷人，债务人是债权人的奴仆。”

我们这些消费者已经成为金融机构的奴仆。随着信用卡市场的扩张、转移，我们在不该借钱时也借了钱。如此多的人向我们推销信用卡，以至于我们不得不买一大堆信用卡，这意味着我们在借钱。我们

借钱并不是因为条件对我们有利，而是因为太方便了。还有房产贷款，我们买房子是为了让生活过得更有滋味，可是真的按揭买房时，才发现贷款是一件多么苦恼的事情。最可怕的还是汽车贷款，贷款期限越长，汽车价下降幅度越大，你就越可能陷入尴尬。多数汽车贷款时间较长，实际付的利息比开始预定的多。而且，购车不像买日用品，所以你还得有额外开销。所以，你最好不要借钱买车。用现金买车并不像你所想象的那么难，每个月存点钱，用不了多久，你就可以开车到你想去的地方。不借钱买车、不租车，也用不着拆东墙补西墙地还钱，你可以自由地开着你买的车到处逛。没有心理负担，只有快乐和自豪。

多数人不知道贷款的意义，如果你不还，由于这是你的个人责任，所以银行会起诉你，而且他们会胜诉。当银行胜诉后，他们会要求法院强制执行裁决。也就是说，他们将拍卖你的财产，直至余额还清。他们会查封你的存款和账户，扣押你的工资，还会到你的家里拿走包括婴儿床在内的家具，然后把它们卖掉以抵你的余额。那时，你就真正地意识到债务人是债权人的奴仆了。



贷款购房须三思

说起买房和租房的话题，大家又会想到刚在上文提到的美国老太和中国老太的故事。外国老太贷款超前消费，居有定所，生活质量看似比较高。中国老太省吃俭用，靠一生的积蓄，最终买下了房子，却早已是风烛残年，无法享受了。从这个对比中，人们自然得出这样的结论：外国老太的理财方式科学，中国老太的观念落后。而事实真的是这样吗？

在某国企工作的张先生一开始很羡慕外国老太的潇洒。当时正巧单位集资建房，他怕重蹈中国老太的覆辙，便从银行办理了10万元的住房贷款。一次性缴清了购房款，拥有了属于自己的住房，一家人当时甭提多高兴了，可后来，张先生怎么也高兴不起来了。原来张先生和爱人都是工薪族，两人月工资加起来也不到2000元，每月单是偿还贷款本息一项支出就将近千元，因此，家庭日常开支常常捉襟见肘，以致不得不节衣缩食，恨不得一分钱掰成两半花。住房条件虽然改善了，总体生活质量却下降了。同时，张先生还要承受父母的唠叨、老婆的埋怨，自己还要承受巨大的心理压力。他非常无奈地说，早知道这样，还不如不贷款。

目前，先住房、后还款的生活方式逐渐成为一种时尚。那么，这种超前消费方式是不是人人都适合呢？特别是在当前房价下跌，贷款成本增加的情况下，哪些人办理消费贷款需要慎重考虑呢？

传统观念强、心理承受能力差的人不宜贷款。对于多数人来说，“无债一身轻”、“量入为出”的传统理财观念在短时期内是很难改变的。此观念根深蒂固的人，就不宜盲目跟风，赶贷款买房的时髦，否则，到时为债务所累，背上沉重的心理包袱，就得不偿失了。同时，办理贷款要事先多和家人商量，取得他们的同意和支持，避免日后落下埋怨。

还要考虑自身还本付息的承受能力。目前银行中长期贷款利率是同期存款利率的1~2倍，每月还本付息的压力相当大。因此，贷款之前要对自己的收入情况和每月还本付息额进行衡量，仔细测算，以此确定是否贷款，或确定能承受的贷款额。另外，在能够和亲戚借的时候尽量不贷款，目前存款利率非常低，你可以和出借人协商，按照银行存款利率为其支付利息，这样，出借人的利益不受损失，你又避

免了沉重的贷款还息。

有条件的提前还贷。按有关规定，银行允许借款人提前偿还全部或部分贷款，提前全部归还本息的，按合同利率一次结清还本付息额。但是要注意，提前还贷看似简单，实际操作起来很复杂。银行均会要求借款人提前申请，然后等银行审批，而这个过程所要耗费的时间，短则一周，长则要几个月。所以贷款前一定要做好心理准备，三思而后行。

小贴士

扼杀潜在的债务危机

“幸福的家庭是相似的，不幸的家庭各有各的不幸。”在债务危机方面也是同样的道理，理财越做越顺利的家庭都是相似的，因为他们的生活会越来越富裕，房子越来越大，车子越来越好。

忠告 1：别与信用卡过分亲密。信用卡的出现，给很多人的生活带来了方便和乐趣，但是，当今社会上的“卡奴”与“房奴”、“车奴”同样流行。这不能埋怨信用卡，只能怪持卡人急功近利。我们必须清醒地认识到，信用卡只是一个工具，千万不要对“对账单”置之不理，每次都应准时还账。

请记住：不要在任何冲动的情况下使用信用卡，有第一次就有第二次，当信用卡上的债务积少成多，自己要应付的状况会很麻烦。发挥信用卡的优势是在计划消费的前提下，信用卡不会纵容任何人挥霍无度。

重点计算：信用卡的使用要在计划内，可以是一个月内的各项固定支出。但当一件自己非常喜欢的物品出现时，要“量入为出”，计算好这次刷卡后到还款期时的还款额，不要因此扰乱自己日后的生活。

忠告 2：别过早贪图奢侈的生活。对于任何一个人而言，奢侈、舒适的生活都是人们奋斗的重要目标。如今，人们的消费理由早已不是“需

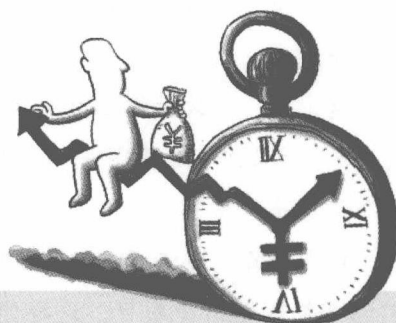
要”，而是生活品质和生活质量。如何反映？衣食住行首当其冲。于是，房贷、车贷一一推出，越来越多的人乐于用明天的钱住今天的房间、开今天的轿车。

请记住：财政上的压力消除叫做“把钱留在银行里”或“积极的现金流通”。所以，在考虑买房、购车之类的重大举动时，最好预算充分，不要有了房子和车子，却饿了肚子。

重点计算：在满足其他消费项目后，才可以考虑房贷、车贷或其他大宗需要贷款的消费项目，这样能够保证基本的生活质量不下降。也就是说，在购买房、车之前，要计算清楚每个月需要偿还的金额是多少，这个数字一定是满足其他需要之后的款项。

德国著名的理财专家舍费尔在其著作《七年成为百万富翁》里，就强调处理债务最重要的是“五五法则”。根据这个法则，债务支出不能超过每月可自由支配金额的 50%。这样既能保证手头有宽裕的资金可供支配，又不必为了偿还债务而陷入“拆东墙补西墙”的恶性循环。更重要的是，有余钱储蓄，能够刺激人的致富意识。

18



第 18 堂课

警惕财富杀手的入侵

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



武装自己，防范失业

对于现代人来说，失业无疑是一场灾难。虽然很多人都在上班时埋怨真想炒老板的鱿鱼，好好休息一阵子，可真的失业了，却又怀念上班的充实。失业的日子，可以在家睡懒觉，但这懒觉睡得很不舒服；失业的日子，可以去逛街，但只能过眼瘾，支付不起渴望的虚荣；失业在大多数人眼里是失败的代名词；失业，证明了过去的东西你做得很不成功。那么如何防范失业呢？

要防范失业，你必须武装自己，让自己成为最有价值、最不可替代的人。而武装自己最好的法宝是学习。

彼得·德鲁克说：“在当今社会，知识是个人和整个经济的基础资源。土地、劳动和资本——经济学家所说的传统的生产要素——其作用并没有消失，但已经退居次要地位。只要掌握了专门知识，就能够获得土地、劳动和资本，并且是轻而易举地获得。”这是知识经济时代的基本特征，管理学名著《第五项修炼》一书就是在这个大背景下诞生的。《第五项修炼》提出了企业建立学习型组织的概念，而要建立学习型组织，就要求这一组织中的每一位员工都能成为学习型员工。成为学习型的员工，对于企业的发展以及员工个人的发展，都是至关重要的。

曾经有位大专会计系毕业的应征者去百事可乐应聘。单从学历而言，此人并不具备太强的竞争力，但他不间断的学习经历，引起了百事可乐考官的注意：自考、英语学习、电脑培训、注册会计师考

试……百事可乐的考官们最终选择了这位大专生，因为此人这种不断学习、不断提升自我能力的精神有助于其自身及企业的发展。

当你进入一家企业成为企业员工之后，为了适应工作的需要，你要尽快充实你的职业知识，以便胜任你的工作。任何一个企业员工，只有在掌握了工作的知识与技能，并且能够胜任自己的工作的时候，才会获得他人的尊重。还有，学习不要仅仅局限于自己的岗位，你的上一道工序、下一道工序，你所在企业的所有岗位，都是你应该学习的。多学些东西，将来才有可能胜任更高层次的工作。公司是做事的地方，一个工作能力欠缺的人是无法获得他人尊敬的，因而也无法打造个人领导力。

杰克·韦尔奇有一句名言：“在你成为领导以前，成功只同自己的成长有关。”只有通过学习，一个人才能不断地获得成长。

我们都知道李嘉诚是亚洲首富，他拥有一个巨大的工商业王国。在被问到靠什么致富这个问题时，李嘉诚回答说：“依靠知识。”有位外商也曾经问过李嘉诚：“李先生，您成功靠的是什？”李嘉诚毫不犹豫地回答：“靠学习，不断地学习。”不断地学习是李嘉诚成功的秘诀。

李嘉诚勤于自学，在任何情况下都不忘记读书。打工期间，他坚持学习；创业期间，他坚持学习；经营自己的“商业王国”期间，仍孜孜不倦地学习。每天晚上睡觉前，是他铁定的看书时间。他喜欢看人物传记，无论在医疗、政治、教育、福利哪一方面，对全人类有所帮助的人他都很佩服，都心存景仰。李嘉诚一天工作十多个小时，仍然坚持学英语。早年专门聘请一位私人教师每天早晨7点30分上课，上完课再去上班，天天如此。早在办塑料厂时就订阅了英文塑料杂志，

既学英文，又了解世界最新的塑料行业动态。苦读英文使李嘉诚与其他早期从内地来香港发展的企业家有所区别。当年，懂英文的华人在香港社会是“稀有动物”。懂英文，使李嘉诚可以直接飞往英、美，参加各种展销会，谈生意可直接与外籍投资顾问、银行高层打交道。如今，李嘉诚已年逾古稀，仍爱书如命，坚持不断地读书学习。

李嘉诚愿意付出当领导人的代价：为了能不断提高自己的水平，开阔自己的视野，增加自己的技巧，发挥自己的潜能，他作出了种种必要的牺牲。他通过自己的努力，最终成为受别人敬仰的人。最好的领导人就是能不断成长、发展、学习的人。

学习不是一朝一夕的事情，很多人往往因此给自己找借口：来日方长，时间有的是，明天再学。就这样，明日复明日，每天都给自己一些借口，一天天地任时间溜走，放弃学习，最终没有什么长进。有人认为自己的情况不同，天天在公司上班，没好好学习是因为太忙太累。其实这个理由也不充分，海南航空公司董事长陈峰就是个见缝插针，利用零碎时间自学成才的人。

陈峰曾说：“我求学时遇上‘文革’，只读到小学六年级，15岁就当兵了。我没受过多少正规教育，更觉知识储备的重要。”当兵期间，陈峰利用每天早操结束到早饭之间的半小时，读完了《中国通史》、《中国哲学史》、《世界哲学史》等大部头。陈峰还注意从多个方面锤炼素质。部队集会时看到领导在台上念讲稿，他暗下决心将来一定要出口成章。于是经常对着河水练习演讲，做到了手无片纸而口若悬河。他一天英语学习班都没上过，早年在民航总局工作时，他每天早上提前半小时起床自学，一举考取公派留学，其他考上的都是英语专业的大学生。

至今，陈峰依然保持着军队的生活方式，每天早上5:30起床，读书、练字、记心得。不管多忙，都不间断用蝇头小楷书写《静夜随笔》。

如果大家有陈峰这样的求学精神，日积月累，才学必然会不断增长。



如何应对意外支出

如何应对疾病等带来的不可测支出？答案很简单，就是利用一种财务杠杆——重大疾病保险（医疗保险）。用固定的1000元钱就可以转嫁未知的十几万的不可测风险。

如何将意外死亡和残疾对家庭的财务影响降到最低？——如果你爱你的父母、你的伴侣和你的孩子，就请好好安排你的一切，包括疾病和死亡，为他们承担你应尽的责任和义务。上文中也提到过，保险是你坚强的经济后盾，有了人身的保障才能进行其他投资。

从现在起，你应该意识到：当你遭受意外伤害而去世时，留下一团混乱让你的家人去收拾是多么残忍和不应该的！对你最亲密的家人来说，忍受失去你的悲伤已经够痛苦的了。想象一下他们的艰难处境吧！当你健在的时候，这些事情本来是你能够处理好的。

你是不是真的爱你的伴侣、孩子和父母呢？答案当然是真的。那你不应该只是停留在意识层面，你应该把你的爱变成一种实际行动，通过一种特定的方式表达出来，而后，你就可以彻底消除恐惧和不安！你的价值不仅在于你现在能够为家人创造收入，更重要的是在未来更长的时期内，你还有能力为家庭创造持续的收入！这种持续的赚钱能力正是你的生命价值。如果你目前的年收入为5万元，孩子能顺利完

成学业，父母能安享晚年，爱人能生活得很安稳。而你打算再工作 20 年就退休的话，你的生命价值至少有 100 万。但是如果从明天开始，你突然不能再为家人创造这些收入了，那本应赚到而没有赚到的 100 万可预期的收入应该向谁要呢？

如果你真的爱你的家人，出门前，最好买份旅行意外险。跟旅行社随团出行的话，会有一份旅行社责任险，它保障的是旅途中因旅行社责任而引起的意外事故，换句话说，假如该意外不是因旅行社责任造成的，而是自己或任何第三方造成的，比如吃坏东西生了病、走路不小心扭伤脚或私自离团遇到意外，这些都不在旅行社责任险的赔偿范围内。眼下时兴的自助游，旅途中所有的风险损失都要自己承担，那就更要买份旅行意外保险了。

旅行意外险的费用其实并不高，两个人如果 5 日国内游，买 5 万保额的旅行意外险，保费总和为 24 元左右；7 日海外游，买 100 万保额的境外旅行意外险，两人保费总和为 500 元左右。有的保险公司为方便客户，已推出了网上自助投保旅行险服务。

生活中，常常有些意外（车祸、天灾、疾病、地震）毫无征兆，不期而至。如果我们事先选择了适当的保险，就可以转嫁、抵御和分散风险。任何财富的制造者都是人，没有理由把所有资金都投给股票、基金、房地产，而让人得不到关照。如果鸡都没有了，哪里会有蛋呢？作为一家之主，更有责任为家庭做好风险规划，用投保来转移风险。

人生就像一片汪洋大海，隐藏着无数危机，如果我们只一味关注金钱的收益，而忘了自身的保障，当风暴来临时，家庭就会沉没于人生的汪洋中。只要我们拿出一元钱来买一份保险，虽然目前看来收入好像少了一点，但它可保证子女接受良好的教育；照顾好父母和爱人以后的生活；使家庭收入永不间断，那么家庭成员一生就都拥有安定生活的保障。



如何对付通货膨胀

老百姓都知道一个朴素的道理：钱只有投入到社会经济活动中一起运转才能保值。比如，做个小生意卖茶鸡蛋，以前是 3 毛进 5 毛出，通货膨胀后鸡蛋涨价了，那就 5 毛进 8 毛出，把通货膨胀的压力转移出去，使我们的劳动价值得以保存。

要对抗通货膨胀，以下是我们要做的：

首先，要努力工作，多赚钱，开源节流精打细算地过日子。

其次，多学习一些理财知识，让我们手里的钱保值、增值，用钱来生钱。下面就总结几种实用的理财方式。

1. 存款

经过央行多次加息，目前银行的定期存款利率是 3.33% ~ 5.85% 不等，这个利率水平虽然跟现在的 CPI 涨幅相比逊色一些，但是国家系列经济政策的影响在不久的将来就会显现出来，存款利率也将成为龟兔赛跑中胜利的小乌龟。

2. 买债券

随着利率的上调和金融机构存款准备金率的多次提高，债券逐渐成了百姓和机构热捧的对象。国债是很多老百姓早就熟知的，最近再次出现了牛市以来难得一见的排队买国债景象，很多公司债也相继发行，利率在 4% ~ 7% 不等。短期融资券比较活跃，期限主要集中在 3 个月和 1 年品种，主要是因为该期限相对较短，在目前高通胀紧缩预期下，在对抗利率上行风险上较具优势。

3. 投资基金

基金是普通百姓投资理财的首选，按照投资配置比例，基金主要分为股票型基金、混合型基金、债券型基金、货币型基金等，投资者应当根据自己的风险承受能力来组合配置一些基金，把握好各类型基金的配置比例，力求取得最佳组合效果，分散风险，追求收益最大化。基金定投是一种定期定额的投资，具有分散风险、聚少成多等特点，通过长期投资的复利效应，获得市场平均收益，成为抵制财富缩水、保持货币购买力的有效手段之一。

4. 银行和券商的理财产品

一般来说，银行和券商推出的理财产品相对稳健，收益比较固定，目前预期收益一般在 5% ~ 15%。在设计理财产品的时候，主要以两个数据为参考标准：一是一年定期存款利率，另一个就是 CPI。存款的收益率是固定的，但理财产品的收益率却可以通过设计达到不同的水平，因此跑赢 CPI 还是不成问题的。比如工行推出的“基金股票双重精选”和近期发行的“申银万国 1 号价值成长集合资产管理计划”以及“东方红 3 号”等都可以作为考虑的理财工具。

5. 股票

股市在经历了一番轰轰烈烈的大牛市之后，进入了熊市阶段，可谓几家欢喜几家愁，有人赚得盆满钵满，有人赔得心灰意冷。股票也是一种很好的投资理财工具，但是对投资者的专业知识和投资纪律要求比较高，如果对股票知识完全不懂或是略知一二便盲目跟风进场，那是很危险的，等待你的或许就是“交学费买教训”，财越理越少。股票投资比较适合有时间、有精力且有能力的投资者，在市场行情好的情况下投资收益还是很可观的。

6. 黄金

黄金是国际公认的货币，是硬通货，可以起到保值的作用，是一

种适合长期投资的理财品种，投资者可以按照不超过总资产 30% 的比例进行实物黄金投资配置。

黄金有两大用途：一是消费，人们把它当做一种装饰品；二是投资，人们把它当做一种理财产品，在美国，黄金的投资魅力远大于装饰品的魅力。

和房产相比，黄金的特色在于高流通性。一套房子，在厦门市中心卖 100 万元，而在郊区只值 50 万元，房产投资取决于地段，但黄金投资不受地段的影响。一块标准金条，可以在世界上流通，而且价格全球一致。因此，投资黄金更具稳定性。

与股票、外汇投资相比，黄金的投资风险相对也较低。在股票市场，股民把庄家比做恶狼，但在黄金市场，不用担心有人坐庄。英国现任首相布朗在任财政大臣时曾看空黄金，卖掉英国 50% 的黄金储备，孰料风云突变，黄金从 250 美元 / 盎司涨到 350 美元 / 盎司，英国政府因此少赚了数十亿英镑。政府的抛售都难以阻挡金价上涨的趋势，可见黄金投资的风险确实相对较低。

为了避免通货膨胀给我们的生活带来负面影响，我们可以根据自己的需要选择以上投资方式。当然，任何投资都是有风险的，所以，我们要根据自己的风险承受能力选择适合自己的投资方式。



克服你的成瘾性嗜好

开学伊始，云南某高校三年级女生李芳（化名）如以前一样又把今年的学费变成了一堆“垃圾”。钱全部被她用于购物，她不敢向父母要钱，转而向同学、朋友借，几次后，同学都拒绝借钱给她，还说她

有病。几经犹豫后，李芳走进了心理咨询室，寻求解脱。

每次看到自己采购回来的衣物、鞋袜塞满衣柜，李芳都很后悔买了些无用的东西。可每每遇到打折又称心如意的商品时，她便克制不住要买回来，并且购物的欲望一次比一次强烈，犹如染上毒瘾，无法戒掉。记者问及她为何那么疯狂地购物时，她表情有些痛苦地说，她学的是工程设计方面的专业，周一至周五都很忙，有时为了绘一张老师布置的工程图要通宵达旦地做，搞得既紧张又累。平时很少外出游玩，她唯一的乐趣就是周末邀约几个女生进城购物。碰到超市就忍不住走进去，心想只要逛逛就行，但往往会满载而归，即使手头不方便，她亦会想方设法买下。到了打折的店铺，她往往因为某件衣物的配饰好看、某条裤子款式新颖、某双鞋子颜色中意，不管合适与否，都通通买下。如果缺一样没买成就会睡不好，如生病一样没精神。

对于李芳这种购物成瘾的现象，心理学教授分析说这是患上了城市“购物癖”，现在城市“购物癖”患者越来越多，可以说爱逛商店的人，特别是白领多数患有轻度“购物癖”。像李芳这种学生时代就患有“购物癖”主要是由于患者心情波动非常大、学习压力过重、生活单调等因素造成，他们购物时完全只凭心情好坏、个人兴趣等内在因素来决定是否购买，从来不考虑适用性、季节性、支付能力等外在条件。专家指出，克服这种“购物癖”症，一是要多到山清水秀的地方放松一下自己，调节好情绪，努力避开商业集中地；二是注意培养自己的兴趣和爱好，如唱歌、打球等。不过，严重的患者要接受专门的治疗。

要克制自己潜在的购物欲望，可以从以下几个方面着手：

1. 培养你的消费控制力

我们该如何改进随意消费的习惯呢？一个好的办法就是以对金钱的积极态度取代消极态度。圣地亚哥国家理财教育中心提出了“选择

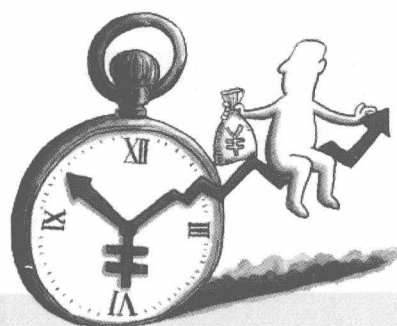
性消费”的观念——你不应该对自己说：“我该不该买这东西？”而应该问：“这东西所值的价钱，是不是在我这个月花钱的预算金额内？是否正是我所要花的钱？”换句话说，你要问问自己，到底有多么想要花这笔钱来买这东西，而不仅仅是告诉自己能不能花这笔钱。

通过选择性消费，你想要花钱的本能还是能够得到满足的。这就像一个正在减肥的人必须减少热量的摄入，但每天却又还可以吃一点儿冰激凌一样，你不必试着去完全改变生活方式，而且也不必强迫自己克服心理上的排斥感。

不要误以为选择性消费很简单，其实不然，它需要不断地练习，才能改变随意消费的习惯。

2. 买东西要选择购买时机

什么是最佳购买阶段？花最少的钱，而买的东西又不落伍，这就是最佳购买阶段。社会商品，特别是耐用消费品总要经历开发、研制、小批量生产、大量投产、萎缩等阶段，然后是又一轮的开发、研制……在最初的开发、研制阶段，产品的性能还不稳定，但十分新潮。产品的成本高、售价贵，市场销量逐步上升但升幅不大。这个阶段的商品不宜购买，应等到其进入批量生产阶段，此时商品的性能、质量逐渐趋于稳定，生产批量大，价格有所下降。假如不是特别急需，最好再等一等，因为其价格还未降到最低谷。接下来是“维持量阶段”，市场已接近饱和，形成买方市场，价格大幅下降，这时才是最佳购买阶段。可见，找准最佳购买阶段是把钱花到实处的重要一环。



第 19 堂课

把鸡蛋放在
不同的篮子里

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



实施投资组合应遵循的原则

投资者选择什么样的投资组合，要视具体情况而定，并应遵循以下原则：

1. 资金原则

在投资市场中，资金丰裕的人可以选择风险较大的投资工具，即使损失掉这笔钱，也不会给自己的工作、生活造成太大的影响；相反，资金少，尤其是靠省吃俭用、积攒投资资金的人，千万不要选择风险较大的投资工具，而应选取风险较小的投资组合。

投资者到底应该拿出多少资金用于市场投资呢？这没有一个绝对的界限，而要视投资者本身情况而定。

2. 时间原则

投资不仅仅是一种金钱的投资，更是时间的投入。从投资准备、信息搜集、作出决策直至交易结束，所有的投资过程都需要时间。不投入时间就想取得收益是不可能的。而且，各种投资工具的特点各不相同，对投资者的知识、技能要求也不同，投资者从了解、认识到熟练地掌握、运用一种投资工具，都需要花费一定的时间。因此，投资者在投资组合中选取的工具越多，就越需要投入更多的时间。投资者在确定投资组合时，必须考虑自己能用于投资的时间有多少。

3. 能力原则

投资者的知识越丰富，技能越高超，决断力越强，就有越多的获胜机会。然而，投资者的能力都是有限的，投资工具如此之多，能够

样样精通的人很少。兵法上讲究集中力量，力量越集中，杀伤力越强，越容易制胜。投资者也要发挥和集中自己的能力，如果投资者能力强，可以考虑较多投资工具的组合；如果投资者能力弱，则应选择较少的工具组合。同时要牢记一点，投资组合中的工具选择应是自己比较熟悉、力所能及的。

4. 心理原则

不同的人，心理承受能力是不同的。心理承受能力强的人，可以选择高风险、高收益的投资组合，因为他们能够冷静地面对投资中的波折与失败，不会惊慌失措；相反，心理承受能力弱的人，则不宜选择高风险的投资组合，因为他们总担心赔本、失败，总是惴惴不安、惶惶不可终日，一遇波折，顿时六神无主，无法作出正确的决策，导致损失愈来愈大。如果彻底失败，他们很容易陷入极度悲伤与绝望之中，甚至走上绝路。

这并不意味着心理承受能力强的人就可以去冒险，去追求高风险、高收益的投资组合，而心理承受能力弱的人就永远与高收益无缘。事实上，经过投资实践的锻炼，大多数投资者都趋向于稳中求进，采取收益与风险适度的投资组合。



选择适合自己的投资组合

投资者在确定了合适的投资组合目标后，接下来的事情就是选择适合自己的投资组合模式。

投资者进行的投资应该是一种理性投资，以不影响个人的正常生活为前提，把实现资本保值、增值、提升个人的生活质量作为投资的

最终目的。因此，个人投资首先必须使财产、人身有一定保障，无论采取什么样的投资组合模式，无论比例大小，储蓄和保险都应该是个人投资中不可或缺的组成部分。

由于投资者类型和投资目标不同，一般个人投资组合可以分为三种基本模式：

1. 冒险速进型投资组合

这一投资组合模式适用于那些收入颇丰、资金实力雄厚、没有后顾之忧的个人投资者。其特点是风险和收益水平都很高，投机的成分比较大。

这种组合模式呈现出一个倒金字塔形结构，各种投资在资金比例分配上大约为：储蓄、保险投资为 20% 左右，债券、股票等投资为 30% 左右，期货、外汇、房地产等投资为 50% 左右。

投资者要慎重采用这种模式，在作出投资决定之前，要正确评估自己承受风险的能力。对于高薪阶层来说，家庭财富比较殷实，每月收入远远高于支出，那么将手中的闲散资金用于高风险、高收益的投资组合，更能见效。由于这类投资者收入较高，即使偶尔发生损失，也容易弥补。

2. 稳中求进型投资组合

这一类投资组合模式适用于中等以上收入，有较大风险承受能力，不满足于只是获取平均收益的投资者。与保守安全型投资者相比，他们更希望个人财富能迅速增长。

这种投资组合模式呈现出一种锤形组织结构。各种投资的资金分配比例大约为：储蓄、保险投资为 40% 左右，债券投资为 20% 左右，基金、股票投资为 20% 左右，其他投资为 20% 左右。

这一投资模式适合以下两个年龄段的人群：从结婚到 35 岁期间，

这个年龄段的人精力充沛、收入增长快，即使跌倒了也容易爬起来；45～50岁之间，这个年龄阶段的人，孩子成年了，家庭负担减轻且家庭略有储蓄。

3. 保守安全型投资组合

这一类投资组合模式适用于收入不高，追求资金安全的投资者。保守安全型投资组合具有以下特点：市场风险较低，投资收益十分稳定。其选择基本上是一些安全性较高，收益较低，但资金流动性较好的投资工具。

保守安全型的投资组合模式呈现出一个正金字塔形结构。各种投资的资金分配比例关系大约为：储蓄、保险投资为70%（储蓄占60%，保险10%）左右，债券投资为20%左右，其他投资为10%左右。保险和储蓄这两种收益平稳、风险极小的投资工具构成了稳固、坚实的塔基，即使其他方面的投资失败也不会影响个人的正常生活，不能收回本金的可能性较小。

当然，这只是几种典型的模式，分别反映出高、中、低三种投资目标层次。事实上，在实际操作中，各种投资工具的选择及其比例并没有严格的限定，也没有必要尝试每一种投资工具。投资者主要是根据自己的实际情况，确定投资组合，适当增加或降低风险及收益水平。



别忘投资分散化

在“股神”巴菲特“把鸡蛋放在同一个篮子里”的集中投资理念盛行的同时，“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”的分散化投资也被许多投资者奉为“圣经”。伟大的投资家林奇就认为，如果你有足够的耐

性，但却既没有时间也没有能力与精力去搞研究，这时，投资分散化是个好主意。比如说，如果你想买基金，你该持有几种不同的基金：增长型、价值型、小企业型、大企业型，等等。

以基金为例，我们来看一下分散投资的好处：

1. 如果拥有的基金越多，那么在这些基金中产生明星基金的机会就越大。林奇认为，在许多前景良好、发展迅速的基金中，发展最快的基金将会给投资者带来惊喜。

2. 投资者拥有的基金越多，资产组合调整的弹性就越大，这也是林奇投资决策中的一个重要组成部分。正因为对组合中的股票频繁调动，林奇的投资组合的换手率非常高。但由于不断选入优良的股票进入组合，频繁换手并没有影响到其所管理基金的业绩。

作为一般投资者，分散投资是规避风险的一个很重要的策略。适度分散可以让自己在市场波动中免受较大损失。

下面列举了几种分散投资的做法，都可以收到不错的效果，在实际投资中，你不妨作为借鉴。

1. 投资者可以购买多家公司和多个行业的股票。投资基金的投资者，也应该在股票型、配置型、债券型、货币市场基金等不同风险等级的基金间做一个投资组合，具体到某个类型的基金，也可以通过选择不同基金公司的基金来分散。这样，在股市波动中完全可以把损失控制在较低的水平，取得相对平稳的投资业绩。

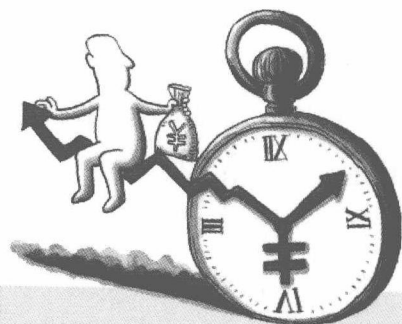
2. 可以在期限和购买时间上进行分散。去银行存定期，应避免攒足资金，一笔存入的做法，可以每个月存一笔，这样，未来每个月将有一笔存款到期，形成滚动式的储蓄方案，不至于需要用钱的时候去动用大额定期存单，造成利息损失。投资股票和基金等证券类产品的投资者都知道，时机的选择是很重要的因素，但因为投资时面对的是未来的市场，时机是很难把握的。避免时机选择不当造成损失的方法

就是在购买时间上分散，将一笔资金分成不同的时间段来投资，分散市场风险。现在的一些定期定额投资计划也可以自动帮投资者做到这一点。

在这个过程中需要我们注意的是，因为现在投资者手中的基金产品还是以股票型居多，所以即便你投资了多只基金，但并不能减少净值波动带来的风险。这种结果的产生，简单地说就是股票型基金的主要投资对象都是股票市场。如果把股票市场比做篮子，这些鸡蛋（股票型基金）其实都放到了同一个大篮子里，并没有形成跨市场的投资，比如国外常见的跨国家和地区的投资基金，或者是跨股票、货币和债券市场。既然所投资的市场是同一个，持有的股票型基金再多也没有本质的区别，所以分散投资股票型基金到最后却成了集中投资，当面对较大的系统性风险时，集中持有多只股票型基金，实际上是增大了基金净值的波动风险。

所以说，分散投资的深层含义在于投资于不同市场，以避免系统性风险，而不是对同一市场重复投资。

20



第 20 堂课

合理避税，
让你的收益最大化

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



走近税收优惠

所谓税收优惠，实际是指政府利用税收制度，按预定目的，以减轻某些纳税人应履行的纳税义务来补贴纳税人的某些活动或相应的纳税人。

综观我国的税法，税收优惠主要用于鼓励农、林、牧、渔、水利等行业和能源、交通、邮电等基础产业的发展，促进科技、教育、文化、宣传、卫生、体育等事业的进步，体现国家的民族政策和扶持社会福利事业的初衷，鼓励发展第三产业，提倡环境保护和自然资源的综合利用，鼓励商品出口，吸引外商投资，搞好经济特区。

税收优惠的形式：

1. 减税：减税是对纳税人按税法规定的税率计算的应纳税额给予减征一部分的措施。国家在税收法规中规定减征，是为了给予某些纳税人以鼓励和支持。税收减征都是按税法规定进行的。

2. 免税：免税是对纳税人按税法规定应纳的税额不予征收，是鼓励某些纳税人或某些特定行为的一种措施。例如，我国税法规定，农业生产单位和个人销售自产初级农业产品，可以免征增值税。

免税与免征额不同。所谓免征额，是指税法规定的征税对象中免于征税的数额。征税对象小于免征额时，不征税；大于免征额时，只就超过部分征税。免征额不属于税收优惠，它对所有人都是一样的，不对谁形成优惠，是构成税收制度的一个要素。

3. 出口退税：指税务部门根据税法规定，对出口企业已出口商品原来所承担的流转税予以退还的措施，其目的是为了鼓励出口。纳税

人出口适用税率为零的货物，向海关办理出口手续后，凭出口报关单等凭证，可以按月向税务机关办理该项货物的退税。

4. 先征后退：先征后退是先依据税法，将纳税人应缴的税款征收上来，再由财政部门予以全额或部分返还的措施。例如，1994年税制改革后，曾对外商投资企业实行流转税超税负返还，即先根据统一的流转税法规对其征税，然后再返还其在新流转税制下的税负超过原流转税制下税负的差额。



学会合理避税

合理避税是纳税人在熟知相关税法法规的基础上，在符合税法、不违反税法的前提下，通过对筹资活动、投资活动、经营活动等方面的巧妙安排，达到规避或减轻税负目的的行为。

合理避税并不是逃税漏税，它是一种正常的合法活动；合理避税也不仅仅是财务部门的事，还需要市场、商务等各个部门的合作，从合同签订、款项收付等各方面入手。避税是企业在遵守税法、依法纳税的前提下，以对法律和税收的详尽研究为基础，对现有税法规定的不同税率、不同纳税方式的灵活利用，使企业创造的利润有更多的部分合法留归企业。判断避税是否合法的依据就在于政府是否承认纳税人有权对自己的纳税义务、纳税地点进行选择。通过以上分析，我们就知道了合法避税就是税收筹划。

必须强调一点，合法避税与偷税、漏税以及弄虚作假钻税法空子有质的区别。合理避税有如下特点：

1. 合法性

也就是说，合理避税只能在法律许可的范围内进行，违反法律规定，逃避税收业务，属逃税行为。现实中，企业在遵守法律的情况下，常常有多种税收负担高低不一的纳税方案可以选择，企业可以通过决策选择来减少税收负担，增加利润。

2. 超前性

要有事先的规划、设计、安排。在现实经济生活中，纳税义务通常具有滞后性：企业交易行为发生后，才缴纳流转税；收益实现或分配后，才缴纳所得税；财产取得之后，才缴纳财产税，这就在客观上提供了事先作出筹划的可能性。另外，经营、投资和理财活动是多方面的，税收规定则是有针对性的，纳税人和征税对象不同，税收待遇也不同，这就向纳税人表明可以选择较低的税负决策。

3. 目的性

表示要取得“节税”的税收利益。这有两层意思：一层意思是选择低税负。低税负意味着低税收成本，高资本回收率；另一层意思是滞延纳税时间（有别于违反税法规定的欠税行为）。纳税期限的推后，也许可以减轻税收负担（如避免高边际税率），也许可以降低资本成本（如减少利息支出），不管哪一种，其结果都是税收支付的节约，即节税。



个人的哪些所得可以免纳个人所得税

个人如果想合理避税的话，首先要知道有哪些个人所得是可以免交税的。根据《中华人民共和国个人所得税法》第四条规定，下列个人所得可以免纳个人所得税：

1. 省级人民政府、国务院部委和中国人民解放军以上单位，以及外国组织、国际组织颁发的科学、教育、技术、文化、卫生、体育、环境保护等方面的奖金。
2. 国债和国家发行的金融债券利息。
3. 按照国家统一规定发给的补贴、津贴。
4. 福利费、抚恤金、救济金。
5. 保险赔款。
6. 军人的转业费、复员费。
7. 按照国家统一规定发给干部、职工的安家费、退职费、退休工资、离休工资、离休生活补助费。
8. 依照我国有关法律规定应予免税的各国驻华使馆、领事馆的外交代表、领事官员和其他人员的所得。
9. 中国政府参加的国际公约、签订的协议中规定免税的所得。
10. 经国务院财政部门批准免税的所得。

小贴士

哪些个人所得收入应纳个人所得税

下列各项个人所得，应纳个人所得税：

- (1) 工资、薪金所得。
- (2) 个体工商户的生产、经营所得。
- (3) 对企事业单位的承包经营、承租经营所得。
- (4) 劳务报酬所得。
- (5) 稿酬所得。
- (6) 特许权使用费所得。
- (7) 利息、股息、红利所得。
- (8) 财产租赁所得。
- (9) 财产转让所得。
- (10) 偶然所得。
- (11) 经国务院财政部门确定征税的其他所得。



高薪人士如何避税

对于高收入人群，应该增加平时收入，而减少年终奖。实行年薪制的企业老总，一次性领取年薪，适用税率较高。要使个人所得税负担减轻，便需要合理调整月工资总额与年终奖的分配。如年薪 25 万元的老总，可以和公司签订合同时将年终奖定为 6 万元，其他 19 万元改为月薪，每个月 1.5 万多元的收入可将原 25% 的税率降为 15%。

高收入人群的个税申报制度让不少人增强了避税意识。实际上，做好个人税务筹划，进行合理避税，属于个人理财范围。

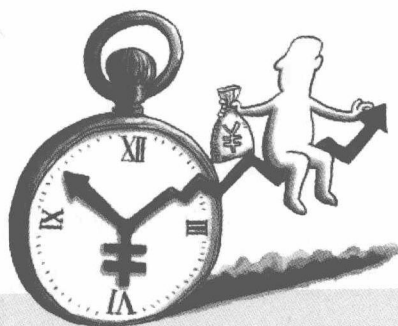
高薪者进行合理避税有以下几种方式：

1. 利用税基和税率的不同进行避税。由于现在我们实行的是超额累进税率，比如员工可以将某些收入让单位以福利费的形式直接扣除，这样工资就会减少，适用税率就低。

2. 将年薪改为月薪，或者将年终奖金分到每月发放。比如年薪 30 多万元的员工，一次性领取适用的最高税率为 45%，但是改为月薪，每个月大概只需要交 25% 的税。对于不少企业发放的季度奖、半年奖、过节费等，如果分摊到月份，那么对个人来说可以节省很多。

3. 进行一些免税的投资。比如基金获得的股息、红利及企业债的利息收入，已由上市公司代扣代缴了个人所得税；股票型、债券型和货币型等开放式基金派发的红利以及国债、教育储蓄、一些保险利息收入，都属于免税范围。如果个人在进行资产配置的时候考虑税收这个因素，将会是不错的理财方式。

4. 公积金免税。只要每月实际缴存的住房公积金在其上一年度月平均工资 12% 的幅度内，就可以在个人应纳税所得额中扣除。



第 21 堂课

保住你的本钱，
像保命一样

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



本钱丢不得

通过炒股累积了不菲身家的沃伦·巴菲特，在谈到自己的成功秘诀时说：“投资原则一，绝对不能把本钱丢了；投资原则二，一定要坚守投资原则一。”

徐永安是韩国一家消费信贷公司的总裁，掌管着数百亿资产的流动。消费信贷事业听起来有点玄，说白了就是“放高利贷的”，当然利率没有高得离谱。徐永安从小就显示出了与众不同的运动员潜质，也迷恋花花绿绿的杂志，不过提起读书，他顿时没了兴趣。

徐永安说：“我真的对读书不感兴趣，当时父亲还经营着一家园林公司。他也知道以我这成绩想进大学算是没指望了，于是就给某私立大学‘栽树’，让我进了那家私立大学体育系读书，说白了就是花钱‘走后门’。但是，在进大学校门的前一天，父亲的话也给了我当头一棒，他要我大学毕业之前把‘走后门’用的钱全部还给他。”

徐父这样做的目的就是激发儿子去学习谋生的手段，既然儿子不能靠读书挣碗饭吃，那就只能另辟蹊径。事实证明，徐先生的成功在很大程度上得益于父亲的严格教导。

徐永安说：“没办法，我只有边读书边挣钱。正当我寻思赚钱的路子时，刚好有朋友出了急事，请求我借钱给他，于是我将攒到高中时的所有钱都借给了他，并要他以后连本带利一起还。虽然朋友一个劲儿地说朋友之间还谈什么利息啊，但我历来信奉‘亲兄弟，明算账’，就这样我获得了平生第一笔贷款利息。”

光凭交情就借钱给别人，有时候别说利息，就连本钱都会鸡飞蛋打。几次教训之后，徐先生再借钱给别人的时候，就要求他人留下抵押物品，那时候，大部分的“客户”都是他的同学，抵押物品都是些厚厚的专业书籍和教科书。他们实在还不上钱的时候，徐永安就将这些书卖到旧书店去，好歹能收回一些本钱。

徐永安还说：“我在放贷、从中抽取利息的过程中，明白了一件重要的事情，那就是‘如何保住本钱’比‘如何收回利息’更重要，抵押物品不能成为我保住本钱的保证。”

徐永安正式进军消费信贷行业，是滞留日本的时候。走在日本街头，徐永安在想什么呢？他想：“总有一天，韩国公民对于消费信贷企业的否定性认识会有所改变，消费信贷产业一定会成为朝阳产业。”

徐永安于是下决心对消费信贷产业的发源地——日本的消费信贷产业进行一番翔实的探究，并决定在日本小试牛刀。他首先将目光瞄准了在日的韩国留学生，向他们提供小额贷款。积累了部分资金后，他开始在日本的韩国人聚居地做广告，逐步扩大自己的事业。目标群由最初的留学生转为在日本就业的韩国女性，抵押品是护照。他向用护照做抵押的留学生和来日工作的女性提供 50 万～100 万韩元（约合 5 万～10 万日元）的贷款。

徐永安坚持只做小额信贷生意的理由，并不是因为没有能力提供大额贷款，而是他有因此连本钱都收不回来的经历。徐永安在日本“发财”回韩国之后，正式大规模进军韩国消费信贷行业。

徐永安说：“公司越来越大，我不停地思索，创造出那些能很容易地回收本钱的消费信贷产品。”

徐永安的主力产品是无抵押、无保证、无“先利”（预先支付利息）的日利率为 0.36% 的小额个人消费信贷商品。小额信贷的好处之一是由于其金额小，在无抵押、无保证的情况下亦可贷出；其二，

回收的可能性比大额信贷要高得多，相反，利息却比大额信贷要高，万一连本钱都收不回来，他只需稍稍提升一点利息，就能将损失转嫁到其他顾客身上。

“如何挣大钱？非常简单，亏本没亏到本钱的分儿上，这就是事业。倘若连本钱都保全不了，这样的事业能坚持多久呢？”

成功投资的基本原则有三：稳定性、回报率、周转率。这三者成功协调的程度决定了富人们赚钱的多少，最完美的效果就是三者步调一致。但从徐永安的案例来讲，他是最重视稳定性的典型代表。当然，要说最具稳定性的投资商品，非银行的固定利息产品莫属。

但相对而言，稳定性强的投资对象，其收益性要低一些。回报率就是你投入的本金为你带来的收益回报和资本扩张的额度。例如，最近韩国的股票市场比较活跃，因而在韩国，股票就是回报率最高的投资对象。但回报率高的商品，在投资的过程中伴随的风险也较高，稳定性也较差。周转率就是能在多长的时间里把投资的本钱收回来。将相同的2亿韩元分别投资到银行商品、股票以及房地产当中，周转率最高的投资对象就是银行商品，反之，房地产的周转率最低，因为房地产要还原成现金，需要一段时间。

那么一般来说，在这三大原则当中，富豪们最看重的是哪一个原则呢？

大部分五六十岁的传统富豪最看重的是稳定性，在投资时也首选能稳定赚钱的商品，但是富人不像普通人那样，为还清贷款而努力，而是努力用贷款来进行投资。借债必然伴随着风险，在此没有必要再强调。不过新生代富豪们并不是顶着风险去投资的，他们都是管理风险的高手。他们为了将投资风险降到最低，鲜少选择短期债投资，而是选择长期债投资。还有，之前也强调过，新生代富豪致富的第一步

都是储蓄，这也是他们重视稳定性的理由。

韩国人公认的房地产投资高手慎永根先生强调：“未来能获益多少是做事业的关键，但比这更重要的是你能否在未来还能保住现在的本钱。”

慎先生在此强调，那些想一夜暴富而不安心稳定投资的人，最后连本钱都保不住，倾家荡产的人不计其数。

赚钱固然重要，但保住本钱更为重要。许多人都抱着赚大钱的梦想，但倘若不学习如何挣钱、管理钱和把钱守住的方法，最终都是黄粱美梦。



丢了本，翻身难

为什么股神的第一条原则都是不赔钱？

马克·泰尔在《巴菲特和索罗斯的投资习惯》一书中，总结了这两位大师制胜的 23 种习惯，而两位相同的第一个投资习惯就是不赔钱，这是两位投资大师的投资基石。

为什么要不赔钱？

第一，本钱就像一个人的生命一样，保本就是保命，保本就是生存。赔钱就是失去生命的一个部分。

第二，“避免错误比摆脱错误容易得多。”这是巴菲特的一句名言。如果一个人的资金亏损 50%，要赚回这个资金，投资得翻倍才行。亏损 50% 容易，但要翻倍何其难啊！

第三，要保本，你就会长期研究并耐心等待你所要投资的目标，自然就会如临深渊，如履薄冰，战战兢兢。

怎样会赔钱？

第一，只看到赚钱的机会，而忽视了这个机会背后的风险。

第二，听信内部消息，依靠内部消息做投资决定，慢慢形成一个依赖内部消息的投资习惯，再也不会自己研究，也不再相信自己的研究。由于投资的依据建立在别人提供的消息上面，消息本身模糊含混，因此，这种投资的涨跌都让人心神不定。在恐慌之中煎熬，虽然可能赚钱，但赚的是痛苦钱，是折寿的钱。更可能的是某一个错误的消息让你赔光所有的投资。通过消息赚了 10 次，但可能一次赔光。

第三，对公司的研究浮光掠影，一知半解。只看到了不重要的一面，忽视了影响公司发展根基的因素，从而投资亏损。

怎样才能保持不赔钱呢？

第一，你的资金的性质，是长线资金还是短线资金，是自有资金还是借贷资金？你是不是已经考虑自己人生中的重大风险？如果在投资之前，已经为全家人买了重大疾病保险，留足了生活费，并且有源源不断的资金流入，你投入的是自有资金并可以放在股市至少 5 年以上，那么从资金的性质来看，你就具备了不赔钱的基础。不然的话，本来计划的长线投资，如果因为资金的性质，可能要在股价波动处于底部的时候出局，那么赔钱的可能性就会大大增加。

第二，你投资的期限是长线还是短线。如果是短线，那么很可能碰到个股和大盘调整，你算账的时候，就不得不承受数目上的亏损。如果是长线，那么从经济发展角度来说，人类或者一个国家的经济总是处在发展之中，符合价值投资条件的公司也在发展之中，短期看来亏损的股票，随着投资年限的延长，也一定会在企业的发展中获得丰

厚的利润。投资的长期限也是不赔钱的一个基础。

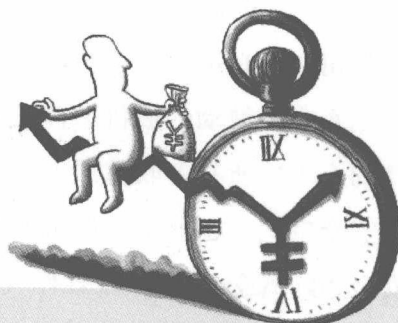
第三，选择什么样的股票？其实选股票的时候，不是选股票而是选公司，你必须像一个企业的所有者一样来看待这个公司的价值，而不是看来回波动的股价。首先要估值，估值法有多种，可以参照巴菲特的未来的所有者收益加上利率折现来估值，最终目标是获得尽量大的安全空间，也就是以尽可能低于价值的价格买入股票（格雷厄姆的安全边际概念）。在一个炒作气氛浓厚的市场，恰恰给了价值投资者机会，很多真正有投资价值的股票，由于股价太高，把那些买低价股的投机者吓跑了，而把好股票留给了投资者。另外，快速增长的公司，随着业绩的增长，也给价值投资者带来越来越大的安全空间，所以查理·芒格说：“对于优质的公司，可以给出很高的溢价。”

第四，选择股票要按照什么标准？我们觉得按照菲利普·费舍《怎样选择成长股》的15个标准就足够了。

第五，在买入一只股票时就已经作出了何时卖出的决定，设定一些条件，比如公司开始多元化发展，或者公司的灵魂人物出现变动，或者股价短期内体现了公司3～5年的价值。

投资保本就像开车的前提是保命一样，但开车时你不会总想到保命，只要你跟前车保持安全距离，同时注意踩刹车，撞车危害自己生命的概率是很小的。开车保命其实已经蕴涵在整个开车的系统中。投资不赔钱的概念，也不是对每一笔投资总考虑保本的问题，不关心短期的股价涨跌，只要遵照不赔钱的前提选择公司、进行合理估价、确立卖出条件，也就是说建立一个投资系统，那么只要按照这个系统去运作，自然就不会赔钱。

22



第 22 堂课

有钱人在想什么

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



有钱人的理财之道，你知道吗

真正的百万富翁花钱并不潇洒。他们不仅在积累财富、成功经营企业以及创造高收入上很有成就，一般还拥有高效理财的家庭。大多数人在听到许多百万富翁会采用以下方式提高其家庭的经济效益时会很吃惊：翻新家具而不是购置新的；更换更便宜的长途电话公司；从不通过电话购物；将鞋子换底或修补；购买杂货时使用优惠券；购买散装的家庭用品等。

有人经常会问：“为什么百万富翁还使用优惠券呢？这样做不过每天能节省 50 美分，一生又能够节省多少？”在美国，典型的富裕家庭每周在食物和家庭生活用品上的支出超过 200 美元，每年超过 10000 美元。在成年人的一生中，这个数字大约在 40 万～60 万美元之间。但是，如果你知道将这个数字削减 50%，即减至 20 万～30 万美元，并将这些钱投资于一个位居前几位的股票基金中，根据过去几年的收益率，你所赚到的钱将会超过 50 万美元，你会怎么办？

绝大多数百万富翁寄希望于未来。他们很可能对一定时期内各种活动的成本和利益进行计算以求得节省。这种行为与财富的积累有高度的相关性，而这只是百万富翁全面节俭计划中的一小块。

关键就在这里。今天，美国有 2/3 以上的消费者是冲动型的。他们没有携带购物单或者只带一张短短的购物单就出现在一家超级市场。他们没有计划，在商场中四处闲逛，因而很可能在寻找商品上花费了更多的时间。花费的时间越多，他所花费的钱也就越多。这个事实一次又一次地被人们所证实。而且，在没有购物单的情况下，人们经常

会购买几周以后才会需要或者根本就不需要的东西。你也许会认为大多数的百万富翁是让女佣上街购物。事实上，大部分百万富翁喜欢亲自购买日常用品。

那么，在一家食品店中购买东西的最佳方法是什么呢？有一对夫妇做得很好。他们把经常要光顾的两家食品店的内景画成地图，并标上每一类商品的名称和位置。这种地图将作为每周的购物单和导购图。如果在某一周他们的某项物品用完了，他们就会在地图上将这一项画上圈，并用这种方法安排其他购物。当然，要有折价券和相关的赠送才会记在地图上。

这听起来好像需要做大量的工作，实际并非如此。假如没有购物单，没有购物计划，那么你每周将在食品店里多花二三十分钟或者更多的时间，这就是你没有提前做好计划的缘故。如果每周占用30分钟，几年下来，这将会是6.24万~7.8万分钟，或1040小时~1300小时。

将你一生中的6.2万分钟以上的时间浪费在一家食品店中，这肯定不是效率很高的行为——如果这些时间用在计划投资、看你的儿女们玩棒球或垒球、度假、提高你的计算机水平、锻炼身体、做生意或者写书，你难道不觉得会更好一点吗？

然而，对这些百万富翁来说，更重要的是从小教会孩子理财。为什么这么多的百万富翁会准备详尽的购物单呢？其中还存在另外一个原因——他们的孩子和孩子的孩子会注意到这些过程，并最终明白一个有组织的家庭应该是什么样子。

想象一个美国百万富翁家里的情景：有一场游戏正在进行着。孩子们正在报纸和广告中寻找父母亲用得着的优惠券。他们正在上一门重要的课程，这门课程对他们的成年生活很有帮助。父母亲不仅教孩子们如何寻找优惠券，还教他们学习基本的编排技术。他们有一本可

扩充的、依字母顺序排列的文件夹，其中保存着优惠券，并用这个文件夹来教孩子们如何对优惠券进行整理和归纳。

这门课程还会使孩子们对价格很敏感，并且使他们学会保护自己的钱财，这种有益的学习越早开始越好。接着，孩子们还要帮忙准备一张购物单并将优惠券和广告上的某些折价物品综合起来。

再看看你自己的孩子。当他们根据你的要求用优惠券制定购物单时，他们正是在为正确分配经济资源和选择正确的供应商制订一份战略计划。你甚至可以要求他们准备好超级市场的内景地图，并附上商品的详细分布。让他们标上你所需要的商品，然后给你地图并命令你去购买，就像总经理一样。

即使剪下优惠券不会节省很多的钱，准备一份购物单对个人而言也并不经济，但是，你以“计划指导老师”的角色与你的孩子一起工作，这会在将来某个时间里给他们带来好处。同样，严格地按照家庭账单、家庭活动与家务的日程表行动，也会给他们带来好处。

在孩子们刚刚学会骑自行车时，他们就应该懂得一个具有月度日程表的计划体系是有好处的。父母们应当教导并且要求孩子们制订自己的日程表。刚开始时，他们可以将他们的家庭杂务列在上面，但是其中还应该包括其他一些有趣的事，例如生日聚会和一些社会活动。

一定要时刻牢记：如果你显得有组织、有纪律，那么你的孩子也会模仿你的行为。而如果你在家庭里显得十分邋遢，那么你的孩子们也同样会学你的样子。身教重于言教。要知道，成功人士都是那些知道并懂得怎样进行计划和组织的人。在这一点上，父母们自己首先必须成为孩子们的榜样。



有钱人有明确的财富目标

10 年长不长？如果你的目标定到了 10 年后，你是不是觉得困难？因为你要说时代发展那么快，谁知道 10 年的时间内到底有什么样的变化。因此，10 年的目标让你觉得不现实了。而你知道吗？日本三菱集团把它的计划制订到了 2105 年，也就是接近 100 年后。也许你会说人和企业不是一个性质，是不能相比的，那你又错了。日本三菱集团的计划是谁定的？是人，这样想就简单多了。

目标制定好了之后，就会发挥它的基本作用：对你的鞭策，慢慢地使你达到目标，当你达到一个目标的时候，也就是你成功的时候。另外，还有很重要的一点，你所制定的目标必须是具体的、可以实现的，最好是看得见的。如果你的目标是想下半辈子到火星上生活，这恐怕就很难实现。这样不切实际的目标会打消你的积极性，让你很容易甚至于放弃原来所制定的目标。

有一个关于目标的经典故事：一个 34 岁的女人涉水下到了太平洋中，开始向加州海岸游过去。她要是成功了，她就是第一个游过这个海峡的妇女。那天早晨，海水冻得她全身发麻，雾很大，她连护送她的船都几乎看不见。当她下水之后，她既累又冻得发麻，她知道她不能再游了，就叫人拉她上船。她的教练和她的母亲在船上不断地鼓励她，都告诉她海岸很近了，千万不要放弃，而她除了浓雾外，什么也看不清。几十分钟后，她实在承受不住了，被人们拉到了船上。几个小时后，她基本恢复了状况，对一位采访她的记者说：“说实在的，我不是为我自己找借口。如果当时我看见陆地，也许我就能坚持下来。”

人们拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！后来她说，令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为浓雾中看不到目标。所以，目标一定要看得见，盲目的目标只会使你失去对原有目标的向往。

很多人都有过这样的经历：常常制订了一张计划表，把计划安排得细致又周到，然而没有一次完完全全去落实的，往往是前3天努力，后3天还像个样子，第7天就开始照旧了。计划归计划，行动归行动，计划得再好，不行动也是白搭。制定一个完美的目标，每个人都能很容易地办到，但要是真正落实到计划中去，估计没几个人能做到。大多数人对所制订的计划往往只能坚持几天，这是导致目标没有实现的主要原因。如果能够坚持你的计划，你就是个成功的人。

有了目标以后，我们要学会坚持，坚持是我们实现目标的保障。

心理学家曾做过一个“推迟满足”的实验。所谓推迟满足就是说暂时忍耐一下当时的欲望，等待一个更大的成果。

美国斯坦福大学的心理学家瓦特·米伽尔于1960年开始进行了这个试验，试验对象是斯坦福大学附属幼儿园的孩子。试验开始时，研究人员带着孩子们在房间里玩耍。接着，研究人员说有事必须离开房间一会儿。在离开前，把孩子最喜欢吃的糖果和一个按铃放在孩子面前。研究人员告诉孩子，如果能耐心地等他回到房间，就可以得到许多颗糖果，但如果孩子不想再等下去了，也可以按铃，研究人员听到铃声便马上返回房间，但在这种情况下，小孩只能得到一颗糖。在孩子完全明白以上情况后，研究人员就离开房间，并会在20分钟后或小孩按铃后立即回来。这时，小孩面临着选择：他可以马上按铃并得到一颗糖，但如果想得到更多的糖果，就必须等待20分钟。

在这项研究中，有的孩子耐心地等了整整20分钟。当然，这20

分钟一定非常漫长。这些孩子用各种方法让自己撑下去。有的闭上眼睛不去看诱人的糖果，将头埋入手臂中，自言自语，唱歌，玩弄自己的手脚，甚至努力让自己睡着。最后这些了不起的孩子得到了许多颗糖果的奖励。而有些孩子则比较冲动，研究人员才走几秒钟便按铃，甚至有孩子拿走了糖果。结果，他们只得到一颗糖果。

米伽尔认为糖果试验是个足以磨炼孩子意志的难题，是一个象征冲动与自制、本我与自我、欲望与克制力、追求满足与延迟满足的永恒难题。从这个试验中可以看出孩子的性格特质，甚至可以由此略窥孩子未来的人生走向。

一位作家说：“其实人与人都很相似，就差了那么一点点。”这一点点，在相当程度上，就是一种自我克制的能力。正是由于对自我欲念的调控，才显现出人性的高贵与光辉。

进行糖果试验的米伽尔同时发明了一个冗长的名词——目标导向的自发式延迟满足，他十分强调自我调节情绪的意义，认为只有克制冲动才能有效达到某种目标。

千万富翁成功的一个重要态度就是长远思维模式，凡是成功的人他们都有一个长远的打算，他们不断地调整日常思想和行为，以配合长期的目标。这一点，是需要我们学习的。



有钱人的一些忠告

嫁个有钱人不如自己成为有钱人。你想发财吗？那么你应该知道有钱人是如何思维的。以下是有钱人给出的建议，也许对你有所帮助。

1. 做你真正感兴趣的事，那样你会花很多时间在上面。如果不是感兴趣的话，那么你会不愿意把时间花在上面，因此就很难成功。

2. 自己当老板。为别人打工，你绝不会变成巨富，老板只会缩减开支，他的目标不是使他的员工变成有钱人。

3. 提供一种有实效的服务，或一种实际的产品。你要以写作、绘画或作曲变成百万富翁的机会可以说是无限小，而在营销业、房地产、制造业发大财的机会比较大。记住，出版商赚的钱比作家多得多。

4. 如果你坚持要用自己的灵感来创业，最好选择娱乐业，在这方面，发财的速度相当快，流行歌曲和电视最理想。

5. 不论你是演员还是商人，尽量增加你的观众。在小咖啡馆唱歌的人，所赚的钱一定比不上替大唱片公司灌唱片的人；地方性的商人，不会比全国性的商人赚的钱多。

6. 找出一种需要，然后满足它。社会越变越复杂，人们所需要的产品和服务越来越多，最先发现这些需求而且满足他们的人，是改进现有产品和服务的人，也是最先成为富翁的人。

7. 不要不敢采用不同的方式——新的方法和新的产品。采用不同的方式会带来新的财富，但必须确定你的新方法比旧方法更理想，必须改善产品外观、效率、品质或者降低成本。

8. 如果你受过专业教育，或者有特殊才能，要充分利用它。如果你烧得一手好菜，却要去当泥水匠，那就太笨了。

9. 在你着手任何事情之前，应仔细地对周围的情形研究一番。政府机关和公共图书馆可以提供不少资料，先做研究，可以节省你不少时间和金钱。

10. 与其一直想着发大财，不如想想如何改进你的事业。你应该常常问自己的是：“我如何改进我的事业？”如果事业发展顺利，那么财富就会随之而来。

11. 可能的话,开展一种家庭事业,这种方法可以减少费用、增进士气。利润的分配也很简单,如果利润能够得到充分利用,那么整个事业运作也较容易。

12. 尽可能减少你的费用,但不能牺牲你的品质,否则的话,等于是在慢性自杀,赚钱的机会不大。

13. 跟同行的朋友维持友谊——他们可能对你很有帮助。

14. 你应该把尽量多的时间花在事业上。一天 12 小时、一星期 6 天是最低要求,一天 14 ~ 15 小时很平常,一星期工作 7 天最好了。你必须先牺牲家庭和社会上的娱乐,直到你事业站稳为止。也只有到那时,你才能把责任分给别人。

15. 不要不敢下决心。听听别人的赞美和批评,但你自己要下决心。

16. 不要不敢说实话。拐弯抹角,只会浪费时间,心里想什么就说什么,而且要尽可能直截了当、明确地说出来。

17. 不要不敢承认自己的错误。犯了错误并不是一种罪行,犯错不改才是罪过。

18. 不要因为失败就裹足不前。失败是难免的,也是有价值的,从失败中总结经验教训,你会学到正确的方法论。

19. 不要在不可行的观念上打转。一旦发现某种方法行不通,应立即放弃它。世界上有无数的方法,但把时间浪费在那些不可行的方法上是不可弥补的损失。

20. 不要冒你承担不起的风险。如果你损失 10 万元,若损失得起的话,就可以继续下去,但如果你赔不起 5 万元,而一旦失败的话,那么你就完蛋了。

21. 一再投资,不要让你的利润空闲着。你的利润要继续投资下去,最好投资别的事业或你能控制的事业,那样才能钱生钱,替你增加好几倍的财富。

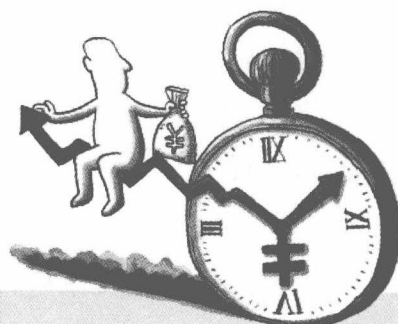
22. 请一位高明的律师——他会替你节约更多的金钱和时间，比起你所给予的将要多得多。

23. 聘请一位精明的会计师。如果你本身是个会计师，最初的时候也可以自己记记账，如果不是还是聘请一位精明的会计师划算，他值得你花这笔钱。

24. 请专家替你报税。一位机灵的税务专家，可替你避免一部分税。

25. 好好维持你的健康和良好心态，否则的话，拥有再多的钱也没什么意思。

23



第 23 堂课

幸运之神
永远偏爱有准备的人

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



用你的脑子发现机遇

如果想致富，就要做好准备，抓住机遇。好的机遇是用你的脑子发现而不是用嘴巴喊出来的。很多人只守着每个月有限的工资，没有办法致富是因为他们只知道坐在那里用嘴巴呼唤机遇，而不能站起来，用大脑去创造机遇。

每个人都希望受到机遇的眷顾，他们都很清楚，自己的人生也许只需要一个机遇就有可能发生天翻地覆的变化。但是，人和人对机遇的理解是不一样的。

有些人认为机遇是有形的，是贴着标签的，是任何人都能一眼看出来的价值连城的宝贝，是一种可遇而不可求的东西，它是属于某一个人的。所以，有些人总是坐在那里呼唤机遇，认为机遇一听到他的呼唤便会立刻跑过来帮他改变命运。

而有些人不同，他们不会在那里坐等机遇，而是主动去设计机遇、创造机遇。

“设计机遇，就是设计人生。所以在等待机遇的时候，要知道如何策划机遇。这就是我，不靠天赐的机遇活着，但我靠策划机遇发达。”这是美国石油大亨约翰·D. 洛克菲勒的一句话。这个世界之所以还有那么多穷人，是因为穷人只知道等机会，像《守株待兔》中的农夫一样，从早到晚，一直等着机遇的到来，可机遇永远不会自动上门。

芳慧的个人家庭背景非常好，她的母亲是一所著名大学的教授，父亲是一家三甲医院有名的整形外科医生。芳慧的理想是做一名优秀

的节目主持人。家庭对她的帮助很大，她完全有机会实现自己的理想。她也相信自己有做节目主持人的才能，因为她感到在与他人相处的时候，大家都愿意和她交谈，对她说出自己内心的想法，这对于一个节目主持人来说是非常重要的。她时常对别人说：“只要有人给我一次机会，让我上电视，我相信准能成功。”然而离开学校参加工作以后，芳慧等待了一年又一年，一直没有人给她提供一个上电视的机会。于是她变得焦急、苦闷、心情烦躁，她不断地乞求上天赐给她一次机遇。可是，机遇始终没有光顾她。

而另一个女孩庆莉的情况和芳慧完全不同。庆莉的家庭条件很差，父母都是普通人，他们每天为生活奔波，根本顾不上庆莉。庆莉读书也没有固定的经济来源，她只能靠打工养活自己。她和芳慧唯一的共同点就是拥有相同的理想，庆莉也很想成为一个节目主持人。大学毕业后，庆莉为了找到一份主持人或主播的工作，跑了全国许多家广播电台和电视台，但是，所有的答案都令她失望：“我们只雇佣有工作经验的人。”怎样才能获得经验呢？她开始为自己创造机遇。一连几个月，她都仔细浏览关于广播、电视的各种杂志，她还托人打探各种可能的工作机会。终于有一天，她在报缝中发现了一个令她激动不已的广告：黑龙江省有一家很小的电视台，正在招聘一名天气预报员。黑龙江经常下雪，而庆莉是很不喜欢雪的。可是，她已经顾不了那么多了，她急切地需要到那里去。她想：别说下雪，就是刮台风也没有关系，只要能和电视沾上边儿，让我干什么都行。在黑龙江那个电视台工作了两年以后，庆莉积累了丰富的工作经验。当她再次到那家心仪的电视台应聘的时候，几乎是轻而易举就找到了一个职位。又过了几年，庆莉得到提升，成了著名的电视节目主持人。

从芳慧和庆莉身上，我们可以清晰地看到两种不同的生活轨迹。庆莉不断地实践、不断地积累经验，为自己创造一切可能成功的机遇。

芳慧却一直停留在幻想中，她坐等机遇，期望天上掉下个大馅饼，然而，时光飞逝，她什么也没做成。和庆莉相比，芳慧显然是生活中的弱者。

把握机遇的并非是命运女神，机遇并不是只要你用嘴巴喊两声它就立马跑过来为你所用，而是要你运用智慧去创造。正如伊壁鸠鲁所说：“我们拥有决定事情变化的主要力量。因此，命运是有可能由自己来掌握的，只要我们拥有智慧。”

当然，创造机遇的富人也有差别，有些人创造的机遇小一些，有些人创造的机遇大一些，机遇的大小也就决定了富人的差距。

苏格拉底有一句名言：“最有希望成功的，并不是才华出众的人，而是善于利用每一次机遇并全力以赴的人。”

对待机遇，有两种态度：一种是等待，一种是创造。等待机遇又分消极等待和积极等待两种。不过，不管哪种等待，始终是被动的。人要想成就一番事业，就应该主动创造有利条件，让机会更快降临到自己身上，这才是真正的创造机遇。

机遇不会落在坐等机遇者的头上，只有敢于行动、主动出击的人，才能抓住机遇。有一句美国谚语说：“通往失败的路上，处处是错失了的机会。坐等幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会。”

所以，你还等什么呢？你眼看着自己曾经的大学同学个个事业有成、财源滚滚，就感叹自己不如人家命好。殊不知，人家在创造属于自己的机遇时，你还在电脑前聊QQ或是在电视前嗑瓜子呢！



抓住你生命中的机遇

机遇是产生金钱的重要因素，任何人都会遇到，只不过有的人多一些，有的人少一些，有的人不断获取，有的人却逐渐失去。“机不可失，时不再来”。当你懂得打开机遇大门时，你就找到了致富的“酶”。

丹皮尔从哈佛大学毕业后，进入一家企业做财务工作，尽管赚钱很多，但丹皮尔很少有成就感，经常被沮丧的情绪笼罩着。他不喜欢枯燥、单调、乏味的财务工作，他真正的兴趣在投资，希望做投资基金的经理人。

丹皮尔为了消除自己的沮丧情绪，就出去旅行。在飞机上，丹皮尔与邻座的一位先生攀谈起来，由于邻座的先生手中正拿着一本有关投资基金方面的书，双方很自然地就转入了有关投资的话题。丹皮尔特别开心，总算可以痛快地谈论自己感兴趣的投資，因此就把自己的观念以及现在的职业与理想都告诉了这位先生。这位先生静静地听着丹皮尔滔滔不绝的谈话，时间过得很快，飞机很快到达了目的地。临分手的时候，这位先生给了丹皮尔一张名片，并告诉丹皮尔，他欢迎丹皮尔随时给他打电话。这位先生从外表来看，是一名普通的中年人，因此丹皮尔没有在意，就继续自己的旅程。回到家里，丹皮尔整理物品的时候，发现了那张名片，仔细一看，丹皮尔大吃一惊，飞机上邻座的先生居然是著名的投资基金管理人！自己居然与著名的投资基金管理人谈了两个多小时的话，并给对方留下了良好的印象。丹皮尔毫不犹豫，马上提上行李，飞到纽约。一年之后，丹皮尔成了一名投资基金的新秀。

如果没有在飞机上的这次机遇，丹皮尔也许还要在那家企业的财务岗位上继续待下去。机遇为丹皮尔带来了财运。

机遇往往在瞬间就决定了一个人一生的命运，抓住了机遇，就能彻底地改变自己的命运和前途。

每个成功者的背后都有许多条交错往复的路，而机遇就像是每道路旁的路标，指引着善于把握时机者踏入成功之途，而抛弃无用心者于迷茫之中。

有人说：“机遇是上帝的别名。”那么，机遇究竟是什么呢？其实机遇是一种有利的环境因素，让有限的资源发挥无穷的作用，借此更有效地创造利益。具体地说，机遇就是指在特定的时空下，各方面因素配合恰当，产生有利的条件。谁能最先利用这些有利条件，运用手上的人力、物力，从事投资，谁就能更快、更容易地获得更大的成功，赚取更多的财富。

机遇之所以成为社会主体成功与发展的因素，有一种理论是这样解释的：任何系统的演化一方面取决于系统内部运动，另一方面必然受到环境的影响和制约，系统能不能达到目的，是系统与环境相互作用的结果，同样或类似系统在不同环境中会形成决然不同的演化方向，有的达到目的，有的没有达到目的，一个特别有利于达到目的的环境对于该系统来说，就是系统优化的一个机遇。

首先要善于发现和抓住机遇。所谓“谋事在人，成事在天”，说的是事业成功取决于两方面的因素，一是主观努力，二是客观机遇。因此，一个成功企业家必须具备的重要素质就是“善于发现和抓住机遇”。机遇是产生金钱的“酶”，只要你能抓住那稍纵即逝的机遇，你就相当于抓住了金钱。



敢冒险的人，看上去总是走运

很多人总是羡慕别人在合适的时间遇到了合适的机会，却不知道即便这些机会摆在眼前，自己也未必有勇气去尝试。

世界上每一位成功的商人都是“风险管理家”，他们不会因为害怕风险而放弃千载难逢的赚钱机会，很多时候，仅仅因为这个机会，他们就会由此获得成功。

1921年的苏联，经历了内战与灾荒，急需救援物资，特别是粮食。哈默是一名美国医生，本来可以在医院里不愁吃穿安稳地度过一生，但他厌恶这种生活。在他眼里，似乎那些未被人们认识的地方，正是值得自己去冒险，去大干一番事业的“战场”。他作出一般人认为是发了疯的抉择，踏上了被西方描绘成地狱似的可怕的苏联。当时，苏联被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济崩溃，人民生活十分困苦，霍乱、斑疹伤寒等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。列宁领导的苏维埃政权采取了重大的决策——新经济政策，鼓励吸引外资，重建苏联经济。但很多西方人士对苏联充满偏见和仇视，把苏维埃政权看做是可怕的怪物。到苏联经商、投资办企业，被称做“到月球去探险”。

哈默成了第一个在苏联经营租让企业的美国人。此后，列宁给了他更大的特权，让他负责苏联对美贸易的代理商。哈默成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯—查尔斯机械设备公司等三十几家公司在苏联的总代表。生意越做越大，他的收益也越来越多。他存在

莫斯科银行里的卢布数额惊人。

经常有人向哈默请教致富的“魔法”。他们坚持认为：哈默发大财靠的不仅是勤奋、精明、机智、谨慎之类经商应有的才能，一定还有“秘密武器”。

在一次晚宴上，有人凑到哈默跟前请教“发家的秘诀”，哈默皱皱眉头说：“实际上，这没什么。你只要等待俄国爆发革命就行了。到时候打点好你的棉衣尽管去，一到了那儿，你就到政府各贸易部门转一圈，又买又卖，这些部门大概不少于两三百呢！”听到这里，请教者气愤地嘟哝了几句，转身走了。

第一次冒险使哈默尝到了巨大的甜头。于是，“只要值得，不惜血本也要冒险”成了哈默做生意的信条。

1956年，哈默已经58岁了，他感到自己干实业已经干够了，便移居洛杉矶，准备用游泳、日光浴、捐赠珍藏等活动来消磨自己的余生。

没料到财神又一次光顾他，他投入到了一生中最赚钱的行业——冒险性很大的石油行业中。

石油钻探毕竟是一项冒险性很大的事业。1961年，西方石油公司几乎用完了1000万美元勘探基金，但仍无所建树。哈默计划集中余力，攻克难点。这计划吸引了一个名叫鲍勃的青年地质学家。他向哈默建议：“旧金山以东有一片被德士古石油公司放弃了地区，这地区可能有天然气田，西方石油公司应该把它租下来。”哈默接受了鲍勃的建议，租下了德士古石油公司放弃了地区。几个月后，果然在附近钻出了一个蕴藏量丰富的天然气田。利润像石油一样开始源源不断地流进西方石油公司的账户，冒险再次使财富垂青这位冒险家。

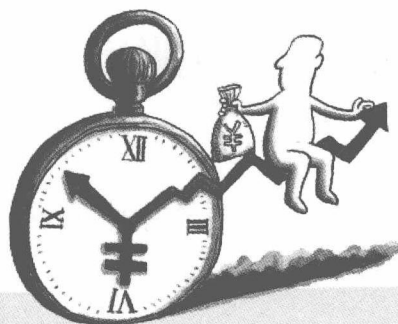
冒险就是抓住机会。要想成功就要冒险，不然，没有人愿意漂泊天涯，也没有人会去开创新事业。如果从不冒险一试，那他一生也不

过随波逐流，随时等着大风大浪来把他击垮。

其实，冒险并不是做了什么天大的抉择，而是咬紧牙关，克服一切困难，怀着必胜的信心往前走。成功的趣味也源于此。

冒险具有一定的危险性，但是想走致富之路，就必须把冒险作为一生中的重要一段。抓住机遇是件很不容易的事情，也不是每个人想做就能做到的事情。正因为如此，冒险才显得那么重要。

世界上的机会多多，但几乎每一次机遇都存在一定的风险，机会和风险并存，想抓住机会就必须冒险。



第 24 堂课

理财专家有话说

SHI JIE SHANG
ZUI SHEN QI DE 24 TANG
LI CAI KE



专家理财的时代已经来临

中国已步入专业理财时代，也就是说，投资者委托专家理财的时代已经来临。将资金委托专家打理是一种趋势，理财借助专家，才能少走弯路，快速达到预期目的。

目前投资理财日益知识化和专业化，一般人很难具备理财的理想条件，因此在处理自己财产的时候，极有可能因处理不当而造成财产损失。即便有条件了，操作起来也费时费力。而专业的理财机构，在知识、渠道、资金规模和专业技能等方面都远远超过个人，理起财来自然游刃有余，效果更佳。

因此，通过专家理财，既省时省力，又能降低风险，比个人自身理财更能让财富不断增值。

专家理财与个人理财的优势比较：

1. 从投资渠道上看

专家理财比个人理财在投资渠道上要宽泛得多。

比如，国债市场分为一级市场和二级市场，一级市场是发行市场，二级市场是转让市场，个人投资者一般只能在二级市场进行投资，不能参与一级市场的发行行为，而机构既可在二级市场进行交易，又可以在一级市场通过承销、包销活动获得丰厚的利润。

2. 从投资品种上看

专家理财在投资品种上选择的余地更大：

(1) 机构投资者可以投资于一些个人无法选择的品种，比如机构

理财可以投资于金融债券。目前国内金融债券主要面对机构发行，金融债券的利率比国债高，而且风险又比企业债券小，是比较理想的安全、高效的理财工具。1999 年在银行间债券市场发行的国开行 1580 亿元、进出口行 140 亿元的金融债券，个人都无法购买。

(2) 专家理财既可投资于交易所上市债券，又可投资于在银行间市场发行的债券，而个人只能在交易所购买上市国债。比如，1999 年 6 月 18 日国家 94 亿元记账式（三期）国债的发行对象只限于全国银行间市场的机构成员，并在银行间市场上市交易，不面对个人。据统计，1999 年财政部和政策性银行在银行间市场共发行 3871.6 亿元债券。

(3) 专家理财既可投资于固定利率债券，又可以投资于浮动利率债券。1999 年发行的 1860 亿元浮动利率债券，仅限于银行间市场发行，不对个人。所以说个人投资者在规避利率风险方面处于劣势。

3. 从投资方式上看

专家理财比个人理财在投资方式上要灵活得多，专家理财既可以进行现券交易，又可进行回购交易和套利交易，个人只能进行现券交易。

(1) 回购交易：以国债现券作为抵押物，进行短期资金融通的交易。融资方（卖出国债方）以约定的交易期限、价格、品种和数量向融券方（买入国债方）卖出国债，并在约定期满后以约定价格或收益率购回所卖国债。

(2) 套利交易：利用各现券品种收益率的差异、各回购品种利率的差异以及现券与回购之间、同一品种在不同市场之间的价格差异进行对冲，以获取利差的交易行为。

4. 从投资技能上看

机构投资者拥有一批知识渊博、专业技术性强的投资专家，他们具有丰富的实战经验和先进的技术手段，这种优势是个人无法比拟的。

5. 从投资规模上看

机构投资者往往通过从无数个人手中汇集小额资金，形成一个巨大的资金规模，大规模的资金更有利于投资者进行投资组合，降低投资风险，这种投资组合只有在资金雄厚的情况下才能完成，而且大规模投资运作可以降低投资成本，获得规模效益，这些也是专家理财特有的优势。

6. 从信息来源上看

当今社会是信息社会，谁掌握了信息，谁就掌握了主动权。尤其是对于瞬息万变的投资市场，信息的准确性、及时性和全面性更直接决定投资决策的质量。机构投资者拥有专门人士进行信息的搜集、整理和分析工作，而个人投资者由于信息渠道匮乏，较机构而言，在信息来源、数据统计分析方面处于相对劣势。



不可不知的 10 个理财观念

在理财之前，建议你明确几个观念：

1. 你不理钱，钱不理你

很多人总希望自己能不断地涨工资，有更多的收入，以为凭着这个就能过上幸福的生活。实际上，很多时候尽管收入多了，但同时却花了更多的钱去买更大的房子，买更好的车，日子反而比以前过得更紧巴了。长此以往，就形成了一个怪圈。因此，如果你希望跳出怪圈，就应养成良好的理财习惯，认真地克服一些不必要的欲望。

2. 储蓄绝对不是唯一选择

许多人为了安全方便选择了储蓄，拿着那一点点利息，简直就是活活地把自己的一座金山变成了一座死山。如果去投资，一开始可能挣得不多，甚至会亏本，但水滴石穿，聚沙成塔，时间长了，就有收获。况且，在这个过程中你还可以不断提高自己的投资能力。如果哪一天突然有钱了，再来学投资可就晚了。这就跟打仗一样，先演习演习总是有益无害的。

3. 投资不一定有风险

许多投资品种投资起来一样很简单、方便，比如基金的方便程度就可以说和活期存款差不多。股票，甚至更高风险的期货等也不是那么可怕，许多家庭完全有能力承担这种风险。此外，如果你嫌麻烦，还可以委托各种理财专家帮你忙。

4. 复利，造就亿万富翁

假设一个25岁的上班族，投资1万元，每年挣10%，到75岁时，就能成为百万富翁。其实，投资理财没有什么复杂的技巧，只需具备三个基本条件：固定的投资、追求高报酬以及长期等待。因此，投资要趁早，笨鸟要先飞。

5. 你要掌握三把钥匙

在具备了理财观念之后，为开启投资之门，你还需要掌握三把万能钥匙：价值投资、分散投资、长期投资。价值投资就是说你要买得物有所值，一件东西值多少钱就花多少钱，不要为表象所迷惑。分散投资，通俗地讲，就是不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里。具体做法是：在金融品种上要分散，存款放一些，股票买一些，黄金备一些，因为不同金融品种的风险不一样，有时可以互相抵消。在同一个金融品种里也可以分散，比如买不同类型的股票和寿命不同的债券，等等。

长期投资理念就是说手脚不要太勤快了。如果整天在市场里进进出出，挣的钱可能还不够付手续费的，不幸的是，很多人就是这么干的。

6. 以平常心对待投资理财

不知大家是否还记得，在《满城尽带黄金甲》的电影中，周润发饰演的大王对周杰伦饰演的杰王子曾讲了这么一句台词：“皇位迟早是你的，但你不要抢，要抢，我就不给你。”这一点与投资在某种程度上有着惊人的相似。投资收益是一定会有的，但你一定要有足够的耐心，不要急于求成。想通过短线投机抢夺大利，其结果往往适得其反。只有不畏风雨飘摇，坚持到底不动摇的投资者，才能尽情享受丰厚投资回报的巨大喜悦。过喜或者过忧，患得患失的人是不容易获得收益的。无须对已经下跌的追悔不已，也不必奢望通过短期投机而获得超高收益。只要你有足够的耐心，你就一定会得到属于自己的投资回报。

7. 不要轻信

不要轻信，是针对很多人而言的，在投资的时候，你应该有自己的算盘，知道自己在做什么，而不是像墙头草一样，左摇右晃，风吹向哪里你就倒向哪里。现在是信息爆炸的社会，各种各样的信息漫天而来，你接触到的信息并不一定就是真的。不管这样的信息有多少人在炒作，有多少人在劝你听信他们的建议，你都不要輕易就被他们“忽悠”，而是开动自己的脑筋，作出取舍。记得那个小品《卖拐》中有句这样的台词：“拐了啊，拐了！”在听到有煽动性的话时，在别人都说大盘涨了或者跌了的时候，你要问一下自己：你要被拐了吗？

8. 没有任何人知道所有事

全球著名财经频道节目主持人莉斯·克莱曼说：“当我 55 年前第一次听到它的时候，‘没有任何人知道所有事情’是为我指明正确方向的

出色建议，此外，它还对短期投资市场的现实作出了很多解释。但是，根据我其后半个多世纪的实战经验，我意识到，事实上，我们确实知道‘某些事情’，不但如此，我们还知道某些非常有价值的事情——我们知道的事情，以及遮蔽我们瞻望未来的面纱，可以浓缩为几个简单不过同时也是显见的事实，而且是永恒不变的事实。”最后，我们知道自己不知道什么。我们永远也不能肯定，我们这个世界明天会是什么样子，我们甚至对这个世界 10 年后的光景所知更少，但是，我们知道，如果不投资，我们就注定会破产。所以，当我们将自己知道的和不知道的組合到一起时，就能消除笼罩在投资领域的黑暗，同时，还能照亮引领我们走向财富佳境的漫长道路。

9. 积累财富不能只靠工资

史赛克公司董事长约翰·布朗说让他受益匪浅的就是一位名叫博特·厄普约翰的经理的话：“积聚财富不能只靠工资，而是拥有股票。”当然美国的国情和中国不一样，到了中国，这句话应该取前半部分：“积累财富不能只靠工资。”因为你的固定薪水再多也只是固定的。而且你固定的薪水除去花费，所剩余的又能有多少呢？你真的甘心你的财富来源就只限于你每天辛苦工作而得到的微薄薪水吗？

10. 投资的最大敌人是自己

价值投资大师格雷厄姆认为，投资人最大的敌人不是市场，而是自己。

投资者就算具备了投资股市所必备的财务、会计等能力，如果他们在不断震荡的股市里无法控制自己的情绪变化，那么也就很难从投资中获利。所以投资人若想在面对股票市场时有正确态度，就必须在心理和财务上做好充分的准备，因为市场不可避免地会出现上下震荡，投资人不仅在股价上升时要有良好的心理素质，还要以沉稳的情绪来

面对股价下跌，有时甚至是猛烈下跌的局面。若你有那样的心理素质，那么可以说你已经具备了 99% 领先其他投资人的心理素质。格雷厄姆说：“真正的投资人从来不会因市场形势所迫而轻易卖出自己看好的股票，也不会关心短期的价格走势。”



拥有一双发现财富与机遇的慧眼， 就从选择本书开始！

让所有人都能从中受益的财富培训经典课程

让所有人突破理财思维局限、挖掘内在创富潜能的财富箴言

人类的百分之七十的烦恼都跟金钱有关，而人们在处理金钱时，却往往十分盲目。

如果富有，藏富很容易；如果贫穷，掩饰贫穷却很难。我们不难发现隐藏1000个金币比遮盖衣服上的一个破洞来得容易。

金钱可以是许多东西的外壳，却不是里面的果实：它带来食物，却带不来胃口；带来药，却带不来健康；带来相识，却带不来友谊；带来仆人，却带不来他们的忠心；带来享受，却带不来幸福的宁静。

能处处寻求快乐的人才是最富有的人。

华夏文轩

上架建议：个人理财

ISBN 978-7-5080-5404-9



9 787508 054049 >

定价：28.00 元